Економічна теорія

За редакцією
В. БАЗИЛЕВИЧА

ПОЛІТ-ЕКОНО-МІЯ

Підручник

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73
Е45

Автори:
В.Д. Базилевич, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, декан економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка (передмова, глави 1, 4, 14, 15, 17, 18, 19, післямова); *В.М. Попов*, кандидат економічних наук, професор (глави 1, 3, 5, 6, 9, 12); *К.С. Базилевич*, кандидат економічних наук, доцент (глави 7, 8, 10, 13, 16, 21); *Н.І. Гражевська*, кандидат економічних наук, доцент (глави 2, 8, 11, 20, 22)

Затверджено Міністерством освіти і науки України (лист № 14/18.2-1582 від 8 липня 2004 р.)

Рецензенти:
П.С. Єщенко, доктор економічних наук, професор Київського національного університету імені Тараса Шевченка;
І.Ф. Радіонова, доктор економічних наук, професор Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Е45 **Економічна теорія: Політекономія:** Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — 6-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2007. — 719 с.
ISBN 966-311-049-X

Це підручник нового покоління. Його найважливіші особливості: системний і енциклопедичний характер висвітлення законів і категорій економічної теорії, глибокий аналіз, виваженість оцінок і висновків, оригінальність і лаконічність подання матеріалу. Підручник устаткований необхідними таблицями, рисунками, графіками, глосарієм, запитаннями для самоконтролю рівня засвоєння теоретичного матеріалу і забезпечує можливість використання новітніх освітніх технологій, зокрема дистанційних методів навчання, придатний для комп'ютерних технологій організації навчального процесу.

Розраховано насамперед на студентів, аспірантів і викладачів вищих навчальних закладів. Підручник буде корисним також науковцям, керівникам та службовцям державних установ, працівникам комерційних структур, усім, хто прагне оволодіти економічною теорією.

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73

ISBN 966-311-049-X

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА

Економічна теорія як фундаментальна наука безперервно розвивається — формуються нові наукові школи та напрями досліджень, зазнають логічної довершеності економічні концепції, уточнюються або відкидаються як такі, що не витримали випробування практикою, теоретичні постулати. Особливих якісних змін зазнають теоретичні дослідження економічного життя суспільства на етапі трансформаційних перетворень, оскільки виникає потреба не лише у теоретичному осмисленні нових реалій, а й у необхідності підготувати суб'єктів господарювання, суспільство в цілому до нових умов економічної співпраці.

Перехід від індустріального до духовно-інформаційного суспільства, трансформація моделей економічного розвитку під впливом глобалізації економіки, інтелектуалізація та індивідуалізація праці, неухильна дематеріалізація виробництва та перетворення людського капіталу на домінанту економічного розвитку, безпрецедентні динамічні перехідні процеси породжують принципово нові проблеми, які не вкладаються у рамки традиційних уявлень економічної теорії і вимагають нових концептуальних рішень та методологічних підходів.

Поглиблення розуміння природи суб'єкта економічної діяльності і законів його діяльності поступово формує нову предметну сферу економічної теорії, зумовлену реальною тенденцією зміщення пріоритетів, — з багатства економічного на багатство соціальне, гуманістичне. Провідною складовою цього багатства постає людина як особистість і як найвища цінність. Усе це зумовлює розширення проблематики економічних досліджень на основі виокремлення людського капіталу як визначального фактора та результату розвитку соціально-економічних систем. Становлення економічних засад нової цивілізації, зорієнтова-

ної на всебічний розвиток людини, кардинально змінює дослідницькі пріоритети.

Для формування сучасного економічного мислення, підготовки фахівців нового покоління необхідно не тільки розробляти фундаментальні проблеми економічної теорії, а й підготувати принципово нові підручники та впровадити новітні технології навчання.

Пропонований читачеві підручник підготовлений колективом авторів, які мають багаторічний досвід викладання економічної теорії у кращих вищих навчальних закладах країни. Він вирізняється глибиною аналізу, різноманітністю теоретичних проблем, оригінальністю подачі матеріалу, логічною послідовністю та концентрованістю викладу. В ньому органічно поєднані теоретичне висвітлення проблем економічної теорії з наочністю подачі матеріалу.

Це один з перших підручників нового покоління, який увібрав кращий вітчизняний та світовий досвід і забезпечує можливість впровадження новітніх освітніх технологій. Основні категорії економічної теорії подані у цілісній, системній взаємозалежності, що забезпечує органічне входження у макро- та мікроекономічний простір. Енциклопедичний характер висвітлення категоріального апарату економічної теорії забезпечує розкриття сутності та особливостей найвідоміших економічних теорій, визначення нових дефініцій, зумовлених економічним розвитком сучасного суспільства. Він надає можливість самостійно вивчати економічні процеси, систематизувати, вибудовувати логічно послідовні цілісні економічні знання. Підручник дає змогу також впроваджувати дистанційні методи навчання, містить питання для самоперевірки, має об'ємний глосарій, придатний для впровадження комп'ютерних технологій в організацію навчального процесу.

Авторський колектив із вдячністю прийме всі зауваження та пропозиції щодо вдосконалення змісту і форми подання навчального матеріалу. Висловлюємо слова подяки В. Ятіній та О. Ганзюк за допомогу у підготовці підручника до друку.

РОЗДІЛ І

ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Глава 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Економічна наука має справу з фундаментальними проблемами життя суспільства; вона стосується усіх і належить усім.
Людвіг фон Мізес

Люди, які ніколи систематично не вивчали економічну теорію, схожі на глухих, які намагаються оцінити звучання оркестру.
Пол Самуельсон

§ 1. Зародження й основні етапи розвитку економічної теорії як науки

Потреби людини дуже різноманітні. Основним джерелом задоволення їх є виробництво, економічна діяльність людей, оскільки саме вони створюють для цього необхідні умови.

Поняття ***економіка*** (від гр. *oikonomia*, буквально — мистецтво ведення домашнього господарства) нині застосовують у чотирьох значеннях:

1) народне господарства певної країни, групи країн або всього світу;

2) сфера господарської діяльності людини, у якій створюються, розподіляються і споживаються життєві блага;

3) економічна наука, що вивчає різноманітні економічні явища і процеси, які відбуваються в суспільстві;

4) сукупність економічних відносин між людьми у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, що утворюють певну економічну систему.

Економіка як складна різноманітно структурована система є об'єктом вивчення спеціальної науки — економічної науки.

Економічна наука — це сфера розумової діяльності людини, функцією якої є пізнання та систематизація об'єктивних знань про закони і принципи розвитку реальної економічної дійсності.

Перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів відомі ще з праць стародавніх грецьких і римських мислителів (Ксенофонта, Арістотеля, Платона, Катона, Варрона, Сенеки, Колумелли), а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та Індії. Вони досліджували проблеми ведення домашнього господарства, землеробства, торгівлі, багатства, податків, грошей тощо.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів і явищ почала складатися лише в XVI—XVII ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру. Основні етапи розвитку економічної науки показано на рис. 1.1.

Меркантилізм. Прибічники цієї школи основним джерелом багатства вважали сферу обігу, торгівлю, а багатство ототожнювали з накопиченням металевих грошей (золотих і срібних). Погляди представників цієї школи відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу та розвитку зовнішньої торгівлі. Представники: А. Монкретьєн, Т. Манн, Д. Юм.

Фізіократи. На відміну від меркантилістів, фізіократи вперше перенесли дослідження зі сфери обігу безпосередньо в сферу виробництва. Але джерелом багатства вважали тільки працю в сільськогосподарському виробництві. Вважали, що промисловість, транспорт і торгівля — безплідні сфери, а праця людей у цих сферах лише покриває витрати на їхнє існування і не прибуткова для суспільства. Представники: Ф. Кене, А. Тюрго, В. Мірабо, Д. Норе.

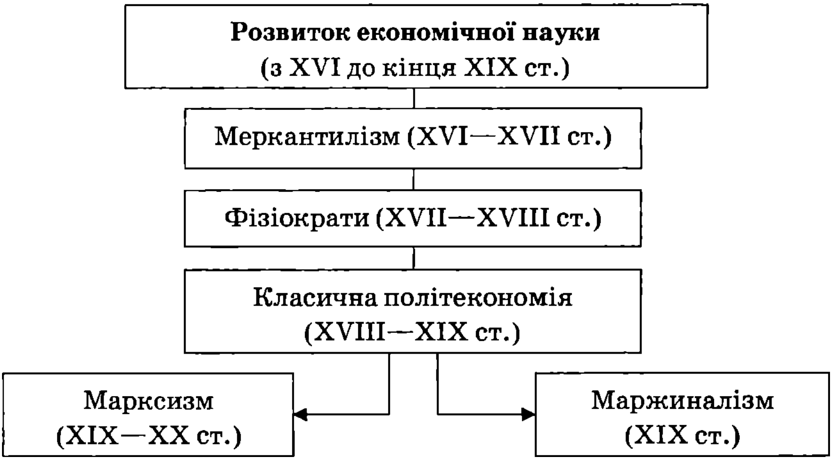


Рис. 1.1. **Основні етапи розвитку економічної науки**

Класична політична економія. Виникла з розвитком капіталізму. Її засновники У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер суспільного виробництва, прагнуть розкрити економічну природу багатства, капіталу, доходів, кредиту, обігу, механізму конкуренції. Саме вони започатковують трудову теорію вартості, а ринок розглядали як саморегулюючу систему.

Марксизм, або політична економія праці. Засновники цього напряму К. Маркс і Ф. Енгельс досліджують систему законів капіталістичного суспільства з позицій робітничого класу. Продовжуючи дослідження трудової теорії вартості, зробили аналіз розвитку форм вартості, запропонували свої концепції додаткової вартості, грошей, продуктивності праці, відтворення, економічних криз, земельної ренти. Однак деякі положення марксизму: про заперечення приватної власності і ринку, посилення експлуатації і зростання зубожіння трудящих, про єдиний фактор формування вартості, переваги суспільної власності, неминучість краху капіталізму не мали належної наукової обґрунтованості й не знайшли практичного підтвердження. Тому нині вони переглядаються і піддаються справедливій науковій критиці.

Маржиналізм (від англ. *marginal* — граничний) — теорія, яка пояснює економічні процеси і явища, на основі універсальної концепції використання граничних, крайніх (“max” чи “min”) величин, які характеризують не внутрішню сутність самих явищ, а їхню зміну у зв’язку зі зміною інших явищ. Дослідження маржиналістів ґрунтуються на таких категоріях, як “гранична корисність”, “гранична продуктивність”, “граничні витрати” і т. ін. Маржиналізм використовує кількісний аналіз, економіко-математичні методи і моделі, в основі яких лежать суб’єктивно-психологічні оцінки економічних процесів і явищ індивідом. Представники маржиналізму — К. Менгер, Ф. Візер, У. Джевонс, Л. Вальрас.

У сучасній західній економічній науці існують різні напрями, течії, школи, типологія яких відрізняється як за методами аналізу, так і за розумінням предмета й мети дослідження. Концептуально відрізняються і підходи до вирішення економічних проблем. Однак цей поділ значною мірою умовний, тому всю *сукупність сучасних течій і шкіл* можна згрупувати у такі чотири основні напрями: *неокласицизм, кейнсіанство, інституціоналізм, неокласичний синтез*. Основні напрями сучасної економічної теорії показано на рис. 1.2.

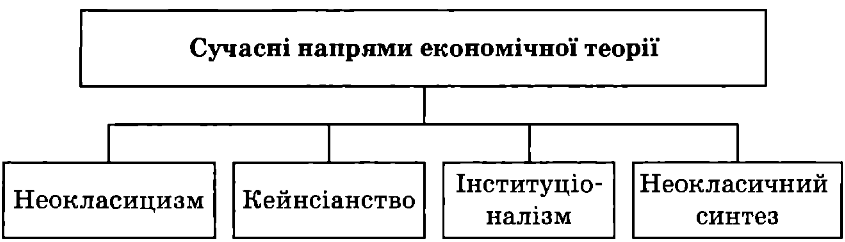


Рис. 1.2. **Основні напрями сучасної економічної теорії**

Неокласицизм. Досліджує та розвиває ідеї класичної політекономії з урахуванням сучасних умов. Заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановити необхідну рівновагу між сукупним попитом і сукупною пропози-

цією. Засновники теорії — А. Маршалл і А. Пігу. Послідовники — Л. Мізес, Ф. Хайєк, М. Фрідмен, А. Лаффер, Дж. Гілдер, Ф. Кейган та ін.

Неокласичний напрям охоплює багато різних концепцій і шкіл: *монетаризм, теорію економіки пропозиції, теорію раціональних очікувань* та ін. Особливою популярністю користується концепція монетаризму, визнаним теоретиком якої є американський економіст Мілтон Фрідмен. Прихильники монетаризму: Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен.

Монетаризм — теорія, яка пропонує відмову від активного втручання держави в економіку і приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної рівноваги, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту (ВНП). За правилом монетаризму приріст грошової маси (монетарної бази) має бути скоординований з темпами зростання ВНП, динамікою цін і швидкістю обертання грошей за такою схемою (рис. 1.3).

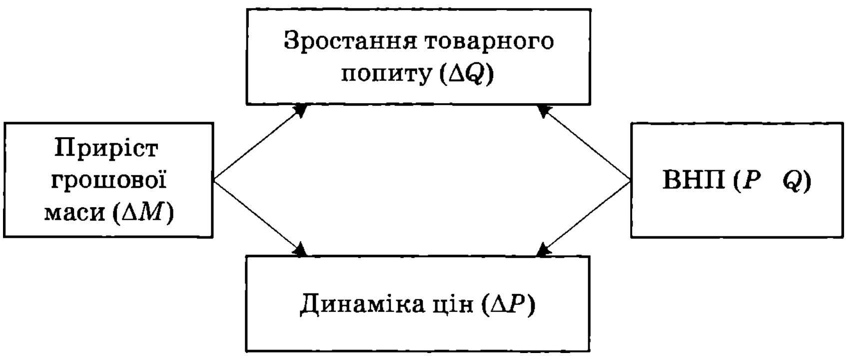


Рис. 1.3. **Монетарні важелі регулювання ВНП**

Кейнсіанство — одна з провідних сучасних теорій, на противагу неокласикам, обґрунтовує об'єктивну необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики. Засновником теорії є видатний англійський економіст Дж.М. Кейнс. Кейн-

сіанство виникло в 30-х роках XX ст. як відповідь на потреби подолання Великої депресії (1929—1933 рр.), яка поставила економічну систему капіталізму на межу повної катастрофи. Ідеї Дж.М. Кейнса, викладені в його головній праці "Загальна теорія зайнятості, процента і грошей" (1936), широко застосовувалися провідними країнами світу в практиці регулювання ринкової економіки, що дало їм змогу відносно швидко подолати кризові явища, досягти стабільних темпів економічного зростання і динамічної рівноваги. Кейнсіанська концепція стимулювання попиту наведена на рис. 1.4.

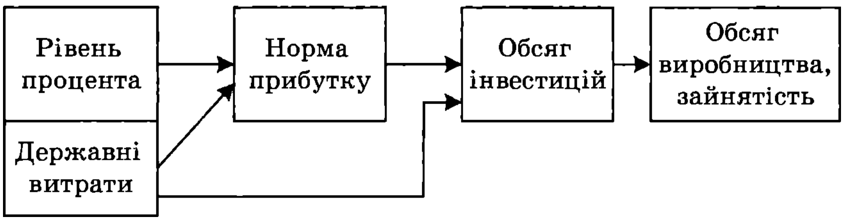


Рис. 1.4. **Кейнсіанська концепція стимулювання попиту**

Прихильники і послідовники Кейнса (Дж. Робінсон, П. Сраффа, А. Хансен, Н. Калдор, Р. Лукас та ін.) виступають за активну участь держави у структурній перебудові економіки, визнають за необхідне запровадження антикризового та антициклічного регулювання, перерозподілу доходів, збільшення соціальних виплат.

Інституціоналізм**, або **інституціонально-соціологічний напрям, представниками якого є Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген, Г. Мюрдаль та ін., розглядають економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і правових, політичних, соціологічних і соціально-психологічних факторів. Об'єктами вивчення для них є "інститути", під якими вони розуміють державу, корпорації, профспілки, а також правові, морально-етичні норми, звичаї, менталітет, інстинкти людей і т. ін.

Неокласичний синтез — узагальнююча концепція, представники якої (Д. Хікс, Дж. Б'юкенен, П. Самуельсон, Л. Клейн

та ін.) обґрунтовують принцип поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів, наголошують на необхідності руху до змішаної економіки. Дотримуються принципу раціонального синтезу неокласичного і кейнсіанського напрямів економічної теорії.

§ 2. Предмет економічної теорії та еволюція у його визначенні різними школами

Предмет економічної теорії надзвичайно складний і багатогранний, так само, як складна, багатогранна і динамічна економічна життєдіяльність людини. Цим пояснюється неможливість короткого і всеохоплюючого визначення предмета, яке було б придатне для всіх етапів розвитку людського суспільства. Економічна теорія, вивчаючи реальні економічні процеси, сама перебуває у постійному пошуку і розвитку, предмет її дослідження змінюється й уточнюється. Еволюцію уявлень про предмет економічної теорії наведено на рис. 1.5.

Такий далеко неповний перелік визначень предмета економічної теорії.

Як бачимо, формування предмета економічної теорії представники традиційних шкіл пов'язували з примноженням багатства, економічними законами, виробничими відносинами між людьми, а сучасні західні економісти — з проблемами "рідкісності", "обмеженості ресурсів та ефективності використання їх", "альтернативності вибору" тощо. Таке розмаїття визначень предмета економічної теорії не можна вважати недоліком чи слабкістю цієї науки. Воно є природним явищем, оскільки відображає еволюцію вивчення такого складного і суперечливого соціального об'єкта, як економічна система. При цьому ні одне з наведених визначень не може претендувати на повне, вичерпне розкриття сутності досліджуваного об'єкта. Кожна теорія відбиває певну сторону, грань, зріз проблеми, що досліджується, і, отже, робить певний вклад в економічну науку. З цього приводу П. Самуельсон, автор відомого на Заході підручника "Економікс" зазначає, що визначення теоретичної економіки як науки розкривають її предмет із різних сторін, оскільки беруться до уваги різноманітні аспекти життєдіяльності людства, в тому числі й

Визначення предмета економічної теорії	*Школа (автори)*
Вчення про закони домашнього господарства, домоводства	Давньогрецькі та давньоримські мислителі
Наука про створення, примноження та розподіл багатства нації	Меркантилісти, фізіократи, класична політична економія
Наука про виробничі відносини та закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням благ на різних етапах розвитку людського суспільства	Марксисти
Сучасні західні економісти визначають економічну теорію як науку про:	
— сферу індивідуальних і суспільних дій людей, що найтіснішим чином пов'язана зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту;	А. Маршалл
— дії людей у процесі вибору обмежених ресурсів для виробництва різних товарів;	П. Самуельсон
— діяльність людей за умов рідкісності ресурсів;	Е. Долан
— вивчення поведінки людей як зв'язку між метою та обмеженістю засобів, що можуть мати альтернативні шляхи застосування;	Дж. Робінсон
— ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини	К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю

Рис. 1.5. **Еволюція визначення предмета економічної теорії**

економічний, а це не дає змоги сформулювати стисле і в той же час всеохоплююче його визначення. Тому всілякі спроби абсолютизувати якусь одну концепцію, один підхід до визначення предмета економічної теорії є неприйнятними і непродуктивними, оскільки суперечать сутності економічного життя і сутності самої науки — вона втрачає науковість.

Економічна теорія — творча наука, яка постійно збагачується новими знаннями, предмет її дослідження розширюється й уточнюється. В сучасних умовах гуманізації, інтелектуалізації, соціалізації суспільного життя та глобалізації економічних процесів її предметна сфера еволюціонує в напрямку розширення й ускладнення її проблематики, залучення до наукового дослідження додаткових пластів соціально-економічних відносин, врахування багатомірності їх взаємодії і визначення людини як центру економічної системи.

Сучасний розвиток економічної теорії характеризується такими рисами:

— різновекторністю наукової творчості, структури й методів пізнання, що допускає множинність і синтез теоретичних концепцій та наукових ідей;

— відмовою від загальнообов'язкових критеріїв істинності та від теорій, що претендують на універсальність;

— взаємовпливом і толерантним змаганням ідей та пізнавальних підходів, що розширює можливості бачення взаємодоповнюючих істин у суперечливих міркуваннях;

— розширенням традиційної проблематики та понятійного апарату економічної науки на основі складних і динамічних процесів, породжених глобальністю проблем та завдань, що виникають у ході соціально-економічних перетворень;

— впровадженням в економічних дослідженнях нової перспективної методології аналізу, заснованої на синергетичному підході, який відкриває широкі можливості багатоаспектного висвітлення сутності економічних процесів і явищ.

Парадигма сучасної вітчизняної економічної теорії повинна мати ще й *національно-історичну* складову, яка передбачає врахування трансформаційної специфічності національної еконо-

міки, її інституціональних і відтворювальних особливостей, а також національного економічного менталітету народу, історичних, культурних, демографічних і інших особливостей країни. Врахування національно-економічної компоненти є важливою умовою глибокого розуміння сучасних соціально-економічних процесів, які відбуваються в країні, і наукового прогнозування тенденцій їх розвитку в перспективі.

Отже, розвиток сучасної економічної теорії відбувається на основі поєднання процесу плюралізації зі зростаючою тенденцією до інтеграції її різноманітних напрямів і шкіл, з превалюванням синтезованих і комплексних підходів до дослідження соціально-економічних процесів. Не в протиставленні, а у взаємозбагаченні й науковому синтезі різних концепцій і полягає демократизм і синергізм ефекту спільної праці вчених-економістів, який дає змогу глибше розкрити предмет економічної теорії в усій його багатогранності.

Узагальнюючи сказане, можна так визначити предмет економічної теорії в політекономічному аспекті.

Економічна теорія — це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.

Разом з еволюцією визначення предмета еволюціонувала і назва економічної науки (рис. 1.6).

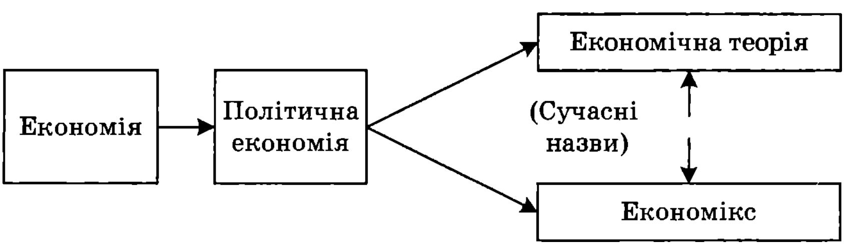


Рис. **1.6. Еволюція назви економічної науки**

Термін ***економія*** (від гр. *oikonomia*) ввели в обіг давньогрецькі мислителі Ксенофонт і Арістотель. У перекладі з грецької він буквально означає “мистецтво ведення домашнього господарства”, “домоводство” (“ойкос” — дім, домашнє господарство; “номос” — вчення, закон).

Термін “політична економія” був уперше застосований французьким меркантилістом Антуаном Монкретьеном у праці “Трактат політичної економії”, написаній у 1615 р. З грецької “політикос” перекладається як державний, суспільний. Отже, цей термін у поєднанні з терміном “економія” означає науку про ведення господарства в державі, суспільстві.

В економічній науці термін “політична економія” домінував до кінця XIX ст. — часу виходу (1890 р.) праці відомого англійського економіста А. Маршалла “Принципи економікс”. ***Економікс*** — це неокласичний напрям в економічній науці, який має за мету синтезувати класичну політичну економію і маржиналізм.

В сучасних умовах у більшості країн світу (особливо англоамериканських) політична економія функціонує під назвою “економікс”, в ряду інших — як “економічна теорія” або як “політична економія”. Кожна з них має свій аспект дослідження і викладення. Проте вони по суті є назвами однієї і тієї самої економічної науки, що постійно розвивається та досліджує економічні явища і процеси на різних етапах розвитку людського суспільства.

Еволюція термінів “економія”, “політична економія”, “економікс”, “економічна теорія” об’єктивно зумовлена розвитком самої економічної науки і об’єкта її дослідження — економічної системи.

Економічна теорія в широкому розумінні включає такі розділи: *основи економічної теорії* (політекономія), *мікроекономіка, мезоекономіка, макроекономіка, мегаекономіка* (рис. 1.7).

Основи економічної теорії (політекономія) — це фундаментальна, методологічна частина економічної науки, яка розкриває сутність економічних категорій, законів та закономірностей функціонування і розвитку економічних систем у різні історичні епохи.

Мікроекономіка вивчає економічні процеси і поведінку економічних суб’єктів первинної ланки: домогосподарства, під-



Рис. 1.7. **Структура загальної економічної теорії**

приємства, фірми. Вона аналізує ціни окремих товарів, витрати на їхнє виробництво, прибуток, заробітну плату, попит і пропозицію на товари та ін.

Макроекономіка вивчає закономірності функціонування господарства в цілому, тобто на рівні національної економіки. Об'єктом її дослідження є валовий національний продукт, національний дохід, національне багатство, рівень життя населення, проблеми безробіття, інфляція та її причини, грошовий обіг, рух процента, податкова політика, кредитно-банківська система та ін.

Мезоекономіка вивчає окремі галузі й підсистеми національної економіки (агропромисловий комплекс, військово-промисловий комплекс, торговельно-промисловий комплекс, територіально-економічні комплекси, вільні економічні зони та ін.).

Мегаекономіка вивчає закономірності функціонування і розвитку світової економіки в цілому, тобто на глобально-планетарному рівні.

Зауважимо, що загальна економічна теорія не є механічною сумою її складових. Усі її частини перебувають у нерозривній єдності та органічному взаємозв'язку, що забезпечує цілісне сприйняття економіки як самодостатньої та динамічної системи, яка функціонує на національному і загальносвітовому рівнях.

Економічна теорія залежно від функціональної мети поділяється на *позитивну* та *нормативну економічну теорію.*

Позитивна економічна теорія ставить за мету всебічне пізнання економічних процесів та явищ, розкриває їхні взаємозв'язки та взаємозалежність, які зумовлюються реальною дійсністю. Тобто вона досліджує фактичний стан економіки, економічну дійсність і відповідає на запитання: *яка вона є*?

Нормативна економічна теорія з'ясовує об'єктивні процеси, дає їм оцінку, робить висновки та розробляє рекомендації щодо вдосконалення економічної системи, переходу її на вищий ступінь розвитку. Вона відповідає на запитання: *як повинно бути, що для цього треба зробити*?

Отже, ця наука, з одного боку, покликана вивчати реальні факти, з'ясовувати причинно-наслідкові зв'язки в економічній системі, з іншого, — давати рекомендації щодо її вдосконалення з метою ефективнішого використання наявних ресурсів і досягнення на цій основі вищого рівня задоволення суспільних потреб. Таким чином, економічна теорія виконує не тільки пізнавальну, а й прикладну функцію.

§ 3. Методи пізнання економічних процесів і явищ та їхня класифікація

Для того, щоб одержати нові знання, треба свідомо застосовувати науково обґрунтовані методи. Це важлива умова розвитку всіх наук, у тому числі економічної теорії. *Метод науки* (від гр. *metohodos* "шлях до якої-небудь мети") покликаний забезпечити найбільш глибоко розкриття сутності її предмета.

Економічна теорія використовує широкий спектр прийомів і способів дослідження свого предмета, які й визначають зміст її *методу*.

Метод економічної теорії — це сукупність прийомів, засобів і принципів, за допомогою яких досліджуються категорії і закони функціонування та розвитку економічних систем.

Складність і багатовимірність економічної системи вимагає адекватних методів її пізнання. Фундаментальний принцип ме-

тодології економічної теорії полягає в системному підході до аналізу. Економіка становить певну цілісність, в якій виявляється взаємозв'язок елементів, компонентів, що входять до її складу. При цьому цілісність визначається не тільки складом властивих їй елементів, а й різними зв'язками між ними.

Системний підхід в економічній теорії означає вивчення внутрішніх причинно-наслідкових, структурно-функціональних, ієрархічних, прямих і зворотних зв'язків. Саме їх пізнання дає змогу виявити складні процеси розвитку економічної системи, з'ясувати природу багатьох економічних процесів і явищ.

Економічна теорія застосовує як *загальнонаукові*, так і *специфічні* для даної науки методи пізнання економічних явищ і процесів (рис. 1.8). Системний підхід використовується як у загальнонаукових, так і у спеціальних для економічної теорії методах пізнання.

Діалектика як метод — загальний для всіх наук метод пізнання, у тому числі і для економічної теорії. Він базується на використанні законів і принципів філософії, обґрунтованих ще видатним німецьким філософом Георгом Гегелем, сутність яких полягає у пізнанні економічних явищ і процесів у їхньому взаємозв'язку та взаємозалежності, у безперервному розвитку, у розумінні того, що накопичення кількісних змін зумовлює зміни якісного стану, що джерелом розвитку є внутрішні суперечності явищ, єдність і боротьба протилежностей.

Особливістю теоретико-економічного дослідження є те, що при вивчені економічних процесів не можна користуватися конкретними прийомами і технічними засобами, які широко застосовуються, наприклад, у природничих науках. Тут використовують наукове економічне мислення у вигляді *наукової абстракції.*

Наукова абстракція як метод полягає в поглибленому пізнанні реальних економічних процесів шляхом виокремлення основних, найсуттєвіших сталих сторін певного явища, очищених (абстрагованих) від всього другорядного, випадкового, неістотного. Результатами застосування методу наукової абстракції є формування понять, категорій, виявлення і формування економічних законів.

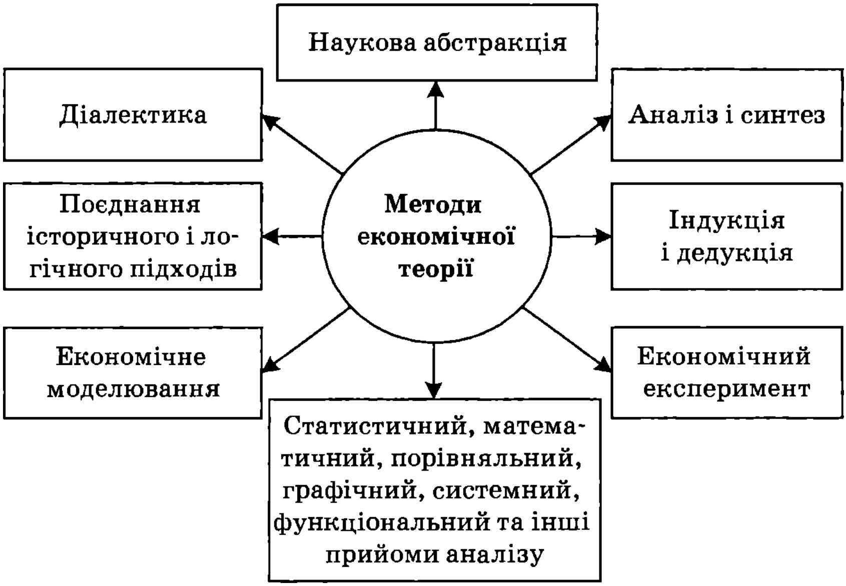


Рис. 1.8. **Основні методи економічної теорії**

Аналіз і синтез як метод дослідження застосовується в єдності двох його складових.

При *аналізі* об'єкт дослідження розумово або фактично розкладається на складові, кожна з яких вивчається окремо; *при синтезі* відбувається об'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з урахуванням взаємозв'язків між ними. Аналіз сприяє розкриттю істотного в кожному елементі, а синтез завершує розкриття суті об'єкта в цілому.

Індукція і дедукція. Індукція — це метод пізнання від окремого до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня. Дедукція — метод пізнання від загального до одиничного. Метод індукції і дедукції забезпечує діалектичний зв'язок одиничного, особливого і всезагального.

Історичний і логічний методи використовуються економічною теорією для дослідження економічних процесів у єдності. *Історичний метод* вивчає ці процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один за

одним у житті. *Логічний метод* досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільняючись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів і подробиць, не властивих цьому процесові.

Економічне моделювання — це формалізований опис і кількісне вираження економічних процесів і явищ (за допомогою математики й економетрики), структура якого абстрактно відображає реальну картину економічного життя. Економічні моделі (рис. 1.9) дають можливість наочно і глибше дослідити основні риси й закономірності розвитку реального об'єкта пізнання.

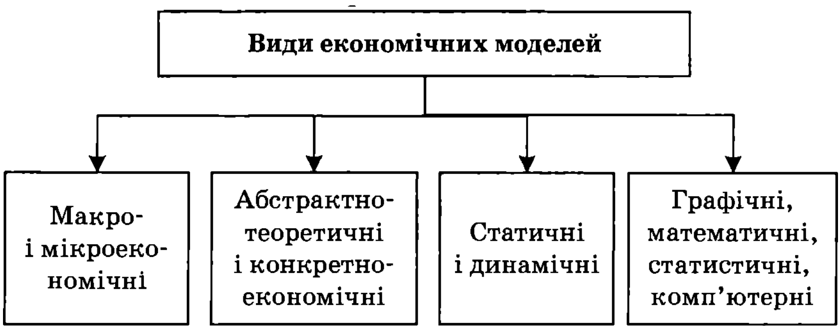


Рис. 1.9. **Види економічних моделей**

Економічний експеримент — штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження. Економічний експеримент дає змогу на практиці перевірити обґрунтованість наукових теорій і рекомендацій, щоб попередити помилки та провали в економічній політиці держави. Особливо важлива роль експериментів на переломних етапах розвитку економіки, в період криз, проведення економічних реформ, стабілізації та ін.

Для пізнання соціально-економічних процесів економічна теорія використовує і такі загальнонаукові методи пізнання, як поєднання кількісного і якісного аналізу, метод порівнянь, розробка наукових гіпотез.

Метод якісного і кількісного аналізу. Він передбачає чітке виявлення якісної визначеності економічного явища і підкрес-

лення тих складових, елементів, які піддаються кількісному виміру, вивчення динаміки процесу; виявлення факторів, що впливають на його зв'язки в системі.

Поєднання кількісного та якісного аналізу здійснюється за допомогою математичних і статистичних методів. Його використання дає теоретичне підґрунтя для визначення конкретних практичних завдань щодо темпів і пропорцій розвитку господарства, розробки програм розвитку економіки тощо.

Метод порівняння. Для визначення схожості та відмінності господарських явищ використовують метод порівнянь. Необхідність порівняння як загальнонаукового методу зумовлена тим, що в економічному житті ніщо не може бути оцінено саме по собі. Будь-яке явище пізнається у порівнянні.

Для того, щоб пізнати невідоме, оцінити його, потрібен критерій, яким, як правило, є вже відоме, раніше пізнане. Способи порівнянь різноманітні: порівняння ознак, властивостей, статистичних величин, економічних категорій, дії економічних законів за різних умов тощо.

Розробка наукової гіпотези. Якщо зміст економічного явища, яке вивчається, не відомий, а фактів для його з'ясування не достатньо, то дослідник змушений обмежитися теоретичним припущенням, тобто науковою гіпотезою. Щоб наукова гіпотеза перетворилася на повноцінну теорію, потрібні додаткові докази, практичні підтвердження.

Використання гіпотези має важливе значення для розвитку економічної теорії. Вона сприяє розв'язанню суперечностей між новими фактами і застарілими теоретичними поглядами. Гіпотеза ставить проблеми, які сприяють ефективнішому веденню наукових пошуків. Вона дає можливість перевірити всі можливі шляхи дослідження і обрати з них найбільш правильні та науково обґрунтовані.

§ 4. Економічні категорії, закони та принципи. Пізнання і використання економічних законів

Економічна теорія, пізнаючи об'єктивну економічну реальність, відкриває і формулює економічні категорії, закони і принципи.

Економічні категорії — абстрактні, логічні, теоретичні поняття, які в узагальненому вигляді виражають родові ознаки пев-

них економічних явищ і процесів. Наприклад: товар, власність, капітал, прибуток, ринок, попит, заробітна плата, робоча сила та ін.

Економічні закони відображають найсуттєвіші, стійкі, такі, що постійно повторюються, причинно-наслідкові взаємозв'язки і взаємозалежності економічних процесів і явищ. Закони виражають сутність економічних відносин.

Економічні принципи — теоретичні узагальнення, що містять допущення, усереднення, які відображають певні тенденції розвитку економічної системи.

Принципи пов'язані з економічними законами, але на відміну від них обєктивно у природі не існують. Вони спеціально створюються у процесі систематизації економічних знань і виступають у вигляді певних *постулатів*, які можна розглядати як форму реалізації, використання економічних законів. Принципи мають менш стійкий і менш обов'язковий характер, ніж закони.

Економічні закони у своїй сукупності створюють ***систему економічних законів*** (рис. 1.10), яка включає всезагальні, загальні і специфічні закони. Всезагальні закони вважають законами соціально-економічного прогресу, оскільки вони виражають фундаментальні основи та послідовність розвитку людського суспільства на всіх етапах.

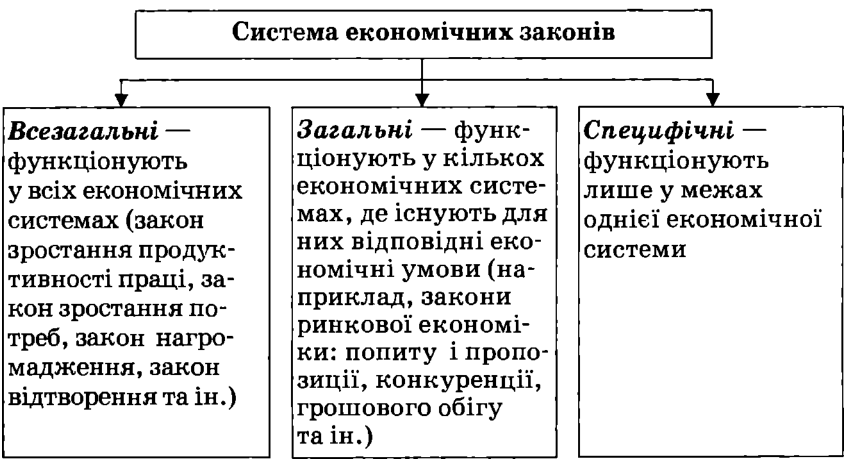


Рис. **1.10. Система економічних законів**

Специфічні економічні закони, з одного боку, розкривають сутність соціально-економічних відносин у певній економічній системі в процесі її розвитку, з другого, — окремі її сфери.

Економічні закони мають як спільні, так і відмінні риси порівняно із законами природи (рис. 1.11).

Загальні властивості

Економічні закони, як і закони природи, мають *об'єктивний характер*, тобто виникають та існують незалежно від волі і свідомості людей. Вони зумовлюються наявними соціально-економічними умовами

Відмінності

Економічні закони:	*Закони природи:*
— є законами господарської діяльності людей і поза нею не існують; — мають історично минущий характер; — відкриттю та використанню їх людиною протидіють сили суспільства, що сходять з історичної арени	— є законами природи і можуть діяти поза людським суспільством (наприклад, закон всесвітнього тяжіння); — діють довічно і завжди; — відкриття та використання відбуваються відносно спокійно, не викликаючи суттєвих соціально-економічних суперечностей

Рис. 1.11. **Загальні властивості та відмінності економічних законів і законів природи**

Форми пізнавання та використання економічних законів. Існують дві основні форми пізнання та використання економічних законів: *емпірична*, коли люди, не знаючи сутності економічних законів, використовують їх несвідомо, інтуїтивно у своїй практичній діяльності, та *наукова*, коли люди, пізнавши і розкривши сутність економічних законів, використовують їх свідомо, а отже, більш ефективно у своїй економічній діяльності.

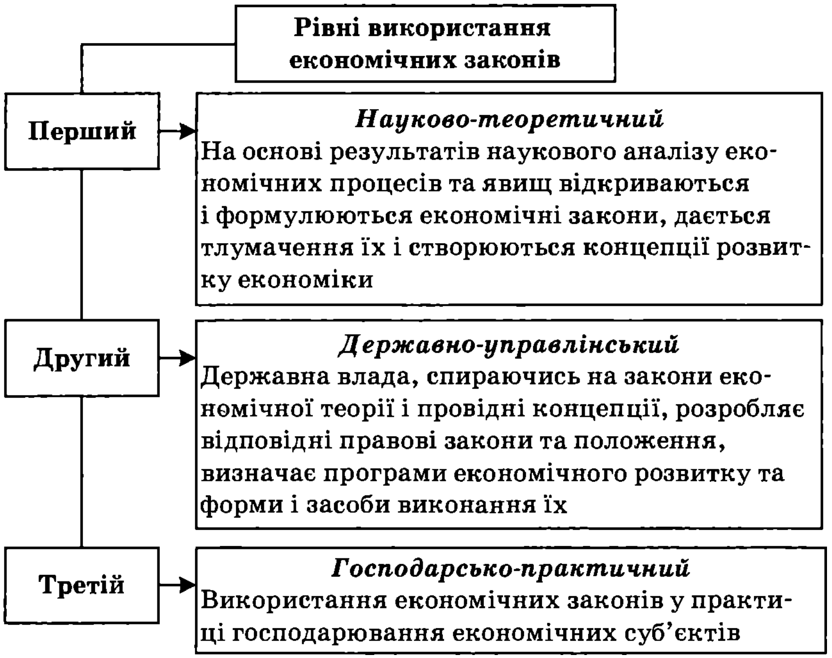


Рис. 1.12. **Рівні використання економічних законів**

§ 5. Функції економічної теорії

У процесі становлення і розвитку економічної теорії як науки були сформовані і її основні функції (рис. 1.13): ***пізнавальна, методологічна, практична, прогностична, виховна.***



Рис. 1.13. **Функції економічної теорії**

Пізнавальна (евристична) функція. Реалізується через дослідження сутності економічних процесів і явищ. Розкриваючи і формулюючи економічні категорії і закони, економічна теорія тим самим збагачує знання людей, примножує інтелектуальний потенціал суспільства, розширює науковий світогляд людей, сприяє науковому передбаченню економічного розвитку суспільства.

Методологічна функція полягає в тому, що економічна теорія виступає теоретико-методологічною базою для цілої системи економічних наук, оскільки розкриває основоположні базові поняття, економічні закони, категорії, принципи господарювання, які реалізуються в усіх галузях і сферах людської діяльності.

Практична функція економічної теорії зводиться до наукового обґрунтування економічної політики держави, розробки рекомендацій щодо застосування принципів і методів раціонального господарювання.

Економічна політика — це цілісна система заходів держави, спрямованих на розвиток національної економіки в інтересах усіх соціальних груп суспільства. Вона має визначати оптимальні варіанти вирішення економічних проблем.

Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок (рис. 1.14). Будь-яка теорія без зворотного зв'язку з практикою втрачає цінність і сенс. Практика формує замовлення на теоретичні дослідження, дає матеріал для наукового аналізу та виносить остаточну оцінку життєвості будь-якої теорії. Практика — критерій істинності економічних знань. Вона веде до знання, знання — до передбачення, передбачення — до раціональних дій, дія — до вдосконалення практики. Такий цикл зв'язків постійно повторюється, щоразу піднімаючись на вищий рівень.

Прогностична функція економічної теорії виявляється у розробці наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку країни в майбутньому. По суті, вона зводиться до розробки прогнозів довгострокових програм розвитку суспільного виробництва з урахуванням майбутніх ресурсів, витрат і можливих кінцевих результатів.

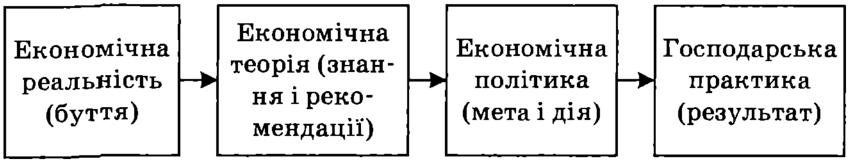


Рис. 1.14. **Взаємозв'язок економічної теорії і господарської практики**

Виховна функція — полягає у формуванні в громадян економічної культури, логіки сучасного ринкового економічного мислення, аналітичних здібностей, які забезпечують цілісне уявлення про функціонування економіки на національному і загальносвітовому рівнях і дають їм можливість виробити грамотну господарську поведінку в умовах ринкової системи. Вона виховує у них усвідомлення того, що досягти професійних успіхів і вищого життєвого рівня можна лише оволодівши глибокими знаннями, в результаті наполегливої праці, прояву підприємливості та ініціативи, прийняття та обґрунтування рішень і здатності брати на себе відповідальність за свої господарські дії в умовах конкуренції.

Однак потрібно знати, що готових, раз і назавжди придатних рецептів економічної поведінки теоретична економіка не дає. З цього приводу Дж.М. Кейнс підкреслював, що економічна теорія "не є набором уже готових рекомендацій для застосування безпосередньо у господарській практиці, вона є швидше методом, інтелектуальним інструментом, технікою *мислення*, допомагаючи тому, хто нею володіє, приходити до правильних висновків".

Економічне мислення — це сукупність поглядів, уявлень та суджень людини про реальну економічну дійсність, які визначають її господарську поведінку.

Є два види економічного мислення: ***буденне*** і ***наукове***.

Буденне мислення — поверхове, однобічне і безсистемне сприйняття людиною реальних економічних процесів, на підставі чого вона робить суб'єктивні, часом помилкові, висновки і судження щодо економічних проблем.

Наукове мислення — всебічне і глибоке пізнання людиною економічної дійсності на основі використання наукових методів дослідження, що дозволяє розкрити сутність економічних процесів, об'єктивно оцінити їхню суспільну значущість і прогнозувати тенденції розвитку в майбутньому (рис. 1.15).

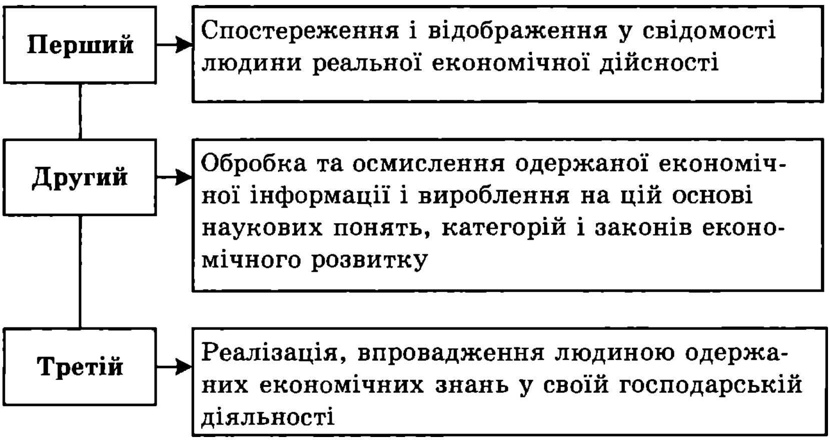


Рис. 1.15. **Етапи формування наукового економічного мислення**

Отже, за сучасних умов, коли наша країна здійснює перехід до якісно нового стану економіки, функціональна роль економічної теорії істотно підвищується. Щоб змінити умови нашого життя, зробити його кращим, необхідно мати глибокі економічні знання для розпізнавання природи економічних взаємозвязків та взаємозалежностей, оволодіння механізмами використання економічних законів у господарській діяльності.

§ 6. Економічна теорія як теоретико-методологічна база інших економічних наук

Економічна теорія є фундаментальною базою, теоретичним ядром усього комплексу економічних наук — галузевих, міжгалузевих і функціональних (рис. 1.16). Вона досліджує природу, глибинну суть економічних явищ і процесів, базисні со-

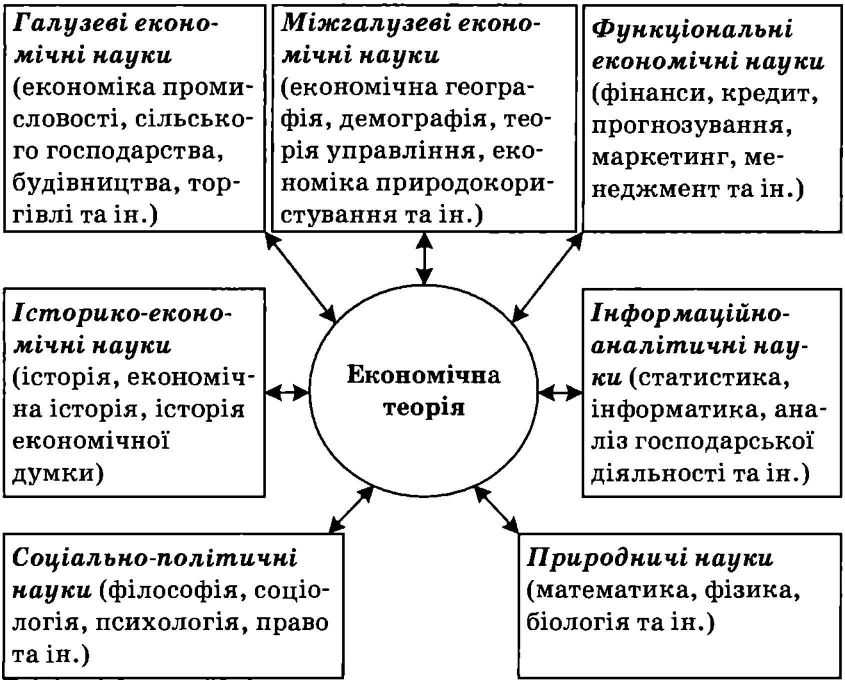


Рис. 1.16. **Взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками**

ціально-економічні відносини і господарську поведінку людей у певній економічній системі. Результатом цих досліджень є розкриття економічних понять, категорій та законів, які характеризують фундаментальні основи економічного буття. Спеціальні економічні науки, спираючись на базисні положення економічної теорії, розробляють систему методів і правил практичного використання економічних категорій та законів у тій чи іншій конкретній сфері господарської діяльності. Із сукупностей економічних категорій і законів економічна теорія формує єдиний категоріально-понятійний апарат, своєрідну "економічну мову", яка інтегрує економічні науки і запобігає неоднозначному тлумаченню економічних категорій і понять у різних дисциплінах.

Виступаючи методологічною базою для різних економічних наук, економічна теорія водночас має враховувати знання, набуті ними у процесі повсякденної господарської діяльності. Спираючись на знання конкретних економічних наук, а також на здобутки інших соціально-політичних наук (соціології, філософії, політології, права, історії тощо), економічна теорія спроможна обґрунтованіше висвітлити суть і закономірності розвитку економічних систем.

Отже, розвиток економічної теорії у напрямах гетерогенності та міждисциплінарності збагачує її дослідницький простір і поглиблює методологічну базу.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні поняття

Економіка. Політична економія. Економічна теорія. Економікс. Мікроекономіка. Макроекономіка. Мезоекономіка. Мегаекономіка. Меркантилізм. Фізіократи. Класична політекономія. Маржиналізм. Неокласицизм. Кейнсіанство. Інституціоналізм. Монетаризм. Предмет економічної теорії. Метод економічної теорії. Економічна категорія. Економічний закон. Наукова абстракція. Економічне моделювання. Економічний експеримент. Функції економічної теорії. Економічне мислення. Економічна політика.

Контрольні запитання і завдання

1. Визначте основні етапи розвитку економічної теорії.
2. Які сучасні економічні теорії ви знаєте і в чому полягає принципова відмінність між ними?
3. Дайте визначення предмета економічної теорії та охарактеризуйте еволюцію його трактування.
4. Назвіть коло проблем, які вивчають економічна теорія, мікро- і макроекономіка.
5. Дайте визначення суті економічного закону. Назвіть основні види економічних законів.
6. Чим відрізняються економічні категорії від економічних законів?
7. Чим відрізняються економічні закони від законів природи?
8. Які ви знаєте методи пізнання економічних процесів? Охарактеризуйте основні їх види.
9. Розкрийте функції економічної теорії.
10. Яке місце економічної теорії у системі економічних наук?

11. Чому, на вашу думку, необхідно вивчати курс економічної теорії?

12. Яке практичне значення має економічна теорія?

13. За яких умов забезпечується наукова обґрунтованість економічної політики держави?

Література

1. *Гальчинський А., Єщенко П., Палкін Ю.* Основи економічної теорії: Підручник. — К.: Вища шк., 1999. — С. 24—36.

2. *Геєць В.* Характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка України. — 2004. — № 4, 5.

3. *Довбенко М.В.* Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): Навч. посіб. — К.: Вид. центр "Академія", 2005.

4. Економічна теорія: макро та мікроекономіка: Навч. посіб. / Г.В. Ватаманюк, С.М. Панчишин та ін. — К.: Вид. дім "Альтернативи", 2001. — Розд. 1, 2.

5. *Злупко С.* Персоналії і теорія української економічної думки. — Л.: Євросвіт, 2003.

6. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Гелиос АРВ, 2002.

7. *Макконнелл К., Брю С.* Экономикс: принципи, проблемы, политика: Пер. с англ. — М.: Республика, 1992. — Т. 1. — С. 18—35.

8. *Мочерний С.В.* Політична економія. — К.: Знання-Прес, 2002. — Тема 1.

9. Політекономія: Підручник / Ю.В. Ніколенко та ін. — К.: ЦУЛ, 2003. — Гл. 1.

10. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. акад. НАН України А.А. Чухна. — К.: Вища шк., 2001. — Розд. 1.

11. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка. — 4-те вид. — К.: Знання-Прес, 2004. — Розд. 1, 2.

12. *Павлишенко М.* Політекономія — ядро економічної теорії // Економіка України. — 2002. — № 7.

13. Політична економія: Навч. посіб. / За ред. Г.Д. Тарасенка. — Донецьк: Дон. НТУ, 2002. — 364 с.

14. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 1991.

15. *Сміт А.* Добробут нації. Дослідження про природу та причину добробуту націй: Пер. з англ. — К.: Port-Royal, 2001.

16. *Тарасевич В.* Постнеокласичні науки і економічна теорія // Економіка України. — 2004. — № 2.

17. *Хейне П.* Экономический образ мышления. — М.: Новости, 1991.

18. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Гл. 1, 32.

19. *Fridman, Benjamin M.* Monetary policy. — Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2000.

Глава 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ СУСПІЛЬСТВА. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ

У політичній економії немає, можливо, жодного предмета, пояснення якого було б таким важливим, як потреби. Як би ви не обмежували їх коло, вони все-таки залишатимуться в її межах і притому в тих межах, до яких, як до центру, тяжітимуть усі висновки науки.

Володимир Вернадський

§ 1. Сутність та структура економічних потреб суспільства

Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

Потреба — це нужда в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему, яку можна структурувати за різними критеріями. У найзагальнішому вигляді визначають:

— ***фізіологічні потреби***, зумовлені існуванням і розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);

— ***соціальні потреби***, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);

— ***духовні потреби***, зумовлені розвитком людини, як особистості (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).

Зазначена класифікація є умовною, оскільки фізіологічні, соціальні та духовні потреби переплітаються і взаємодіють між собою, утворюючи цілісну систему.

За критерієм нагальності потреб та ієрархічності взаємозв'язків між ними вирізняються моделі Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Альдерфера. Незважаючи на певні відмінності, всі три моделі виокремлюють потреби нижчого порядку (первинні) та вищого порядку (вторинні). Згідно з цим підходом вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найнагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

Так, "піраміда потреб" А. Маслоу ілюструє стійку ієрархію переваг, відповідно до якої кожна наступна група потреб виявляється та задовольняється після задоволення потреб попереднього рівня (рис. 2.1).

"Людина — це піраміда потреб з біологічними в основі і духовними на вершині, — писав А. Маслоу. — Причетність до вищих, духовних цінностей дивним чином возвеличує і тіло, і всі його потреби. Якщо спрямувати людину до усвідомлення всіх своїх потреб, до актуалізації їх... то дуже скоро ми зможемо спостерігати розквіт цивілізації нового типу. Людина стане більш відповідальною за свою долю, буде керуватися цінностями розуму, перестане бути байдужою до оточуючого її світу... що означатиме наближення до суспільства, побудованого на духовних цінностях"[1].

Водночас *критики "ієрархічної" класифікації потреб звертають увагу на такі риси:*

— зазначений підхід не враховує індивідуальні інтереси та потреби людей;

— концепція послідовного задоволення потреб не знаходить підтвердження на практиці;

— автори не визначають той мінімальний рівень потреб, який можна вважати достатнім для переходу до задоволення потреб наступного, вищого рівня.

Потреби задовольняються у процесі споживання. Засоби задоволення людських потреб називаються благами.

---

[1] *Маслоу А.Г.* Дальние пределы человеческой психики. — СПб.: Евразия, 1999. — С. 206—207.

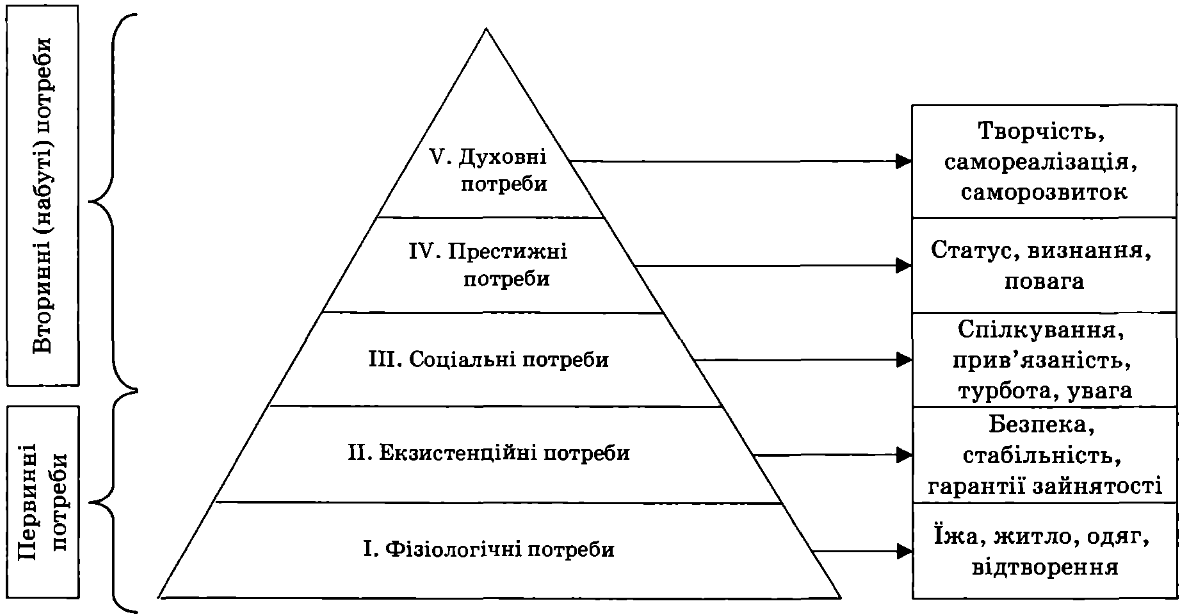


Рис. 2.1. **Модель ієрархії людських потреб А. Маслоу**

Благо — будь-яка корисність (предмет, явище, процес), яка задовольняє людську потребу.

Розрізняють такі блага:

— ***неуречевлені*** (сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання) й ***уречевлені*** (дари природи, а також продукти праці: їжа, одяг, житло тощо);

— ***неекономічні*** (дарові, необмежені, надані природою без зусиль людини; їхні обсяги перевищують наявні людські потреби) та ***економічні*** (обмежені; такі, що є результатом чи об'єктом економічної діяльності; їхні обсяги обмежені порівняно з існуючими потребами).

Економічні потреби — це потреби в економічних благах.

Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин.

Важливо зазначити, що економічні потреби утворюють структурну підсистему всього комплексу потреб суспільства. Відтак рівень їхнього розвитку та ступінь задоволення залежить від рівня розвитку інших підсистем, у т. ч. культурних, духовних, моральних потреб суспільства.

Носіями економічних благ є найрізноманітніші товари та послуги. В їх сукупності розрізняють:

— ***споживчі блага*** (товари та послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб) і ***виробничі блага*** (товари та послуги, призначені для виробництва споживчих благ);

— ***матеріальні блага*** (товари та послуги сфери матеріального виробництва) і ***нематеріальні блага*** (створюються у сфері нематеріального виробництва);

— ***теперішні блага*** (перебувають у безпосередньому користуванні економічними суб'єктами) і ***майбутні блага*** (товари та послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися в майбутньому) тощо.

Всебічне комплексне вивчення системи економічних потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації за такими критеріями:

I. ***За характером виникнення:***

— *первинні* (базові), пов'язані із самим існуванням людини: їжа, одяг, безпека, житло тощо;

— *вторинні,* виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: модний одяг, комфортне житло, інформація та ін.

II. ***За засобами задоволення:***

— *матеріальні* (потреби в матеріальних благах);

— *нематеріальні* (духовні потреби).

III. ***За нагальністю задоволення:***

— *першочергові* (предмети першої необхідності);

— *другорядні* (предмети розкоші).

IV. ***За можливостями задоволення:***

— *насичені, вгамовні* (мають чітку межу і можливість повного задоволення);

— *ненасичені, невгамовні* (не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення).

V. ***За участю у відтворювальному процесі:***

— *виробничі* (потреби у засобах виробництва);

— *невиробничі* (потреби у споживчих благах).

VI. ***За суб'єктами вияву:***

— *особисті* (виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності індивіда);

— *колективні, групові* (потреби групи людей, колективу);

— *суспільні* (потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому).

VII. ***За кількісною визначеністю та мірою реалізації:***

— *абсолютні* (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку);

— *дійсні* (формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду);

— *платоспроможні* (визначаються платоспроможним попитом);

— *фактичні* (задовольняються наявними товарами та послугами).

Система економічних потреб є складною і постійно розвивається. Структура потреб, їхній обсяг, способи та рівень задоволення безперервно змінюються: модифікуються, ускладню-

ються, вдосконалюються у процесі історичного розвитку людської цивілізації.

Як зазначав відомий український дослідник М.Х. Бунге (1823—1895), "потреби становлять вихідний пункт політекономічних досліджень. Як належність природи людини, як умова її розвитку, потреби виникають із властивості нашого фізичного організму і притаманних останньому духовних засад. У міру задоволення повсякденних нужд прокидаються в людині потреби розумові, моральні та естетичні, які у свою чергу стають такими самими нагальними, як і потреби фізичної природи... Таким чином з'являється могутній господарський двигун, але двигун далеко не єдиний, оскільки людина призначена для того, щоб жити в суспільстві, а в суспільстві не лише потреби людей є більшою чи меншою мірою однорідними, але і задоволення багатьох із них стає можливим лише за умов спільної, сумісної діяльності. Іншими словами, поряд з потребами приватними з'являються суспільні, поряд з особистими цілями — цілі суспільні: турбота як про матеріальне і духовне існування, так і про розвиток усього союзу"[2].

§ 2. Економічний закон зростання потреб

Найважливішою ознакою потреб є їхній динамічний, мінливий характер. На думку видатного українського дослідника М.Х. Бунге, "в ученні про потреби можна назвати найбільш правдоподібними такі три положення: 1) розвиток як окремих осіб, так і цілих суспільств, без розвитку потреб не можливий; 2) розвиток індивіда залежить від гармонійного розвитку притаманних йому потреб; 3) розвиток суспільства передбачає відповідність між потребами приватних осіб, з яких складається суспільний союз"[3].

Безперервний економічний і духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб.

---

[2] *Бунге Н.Х.* Основания политической экономии // М. Бунге: сучасний дискурс / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2005. — С. 497.

[3] Там же. — С. 428.

Виникнення нових потреб супроводжується постійним урізноманітненням, примноженням, збагаченням та ускладненням їхньої структури. Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності, нарощування виробництва економічних благ та поліпшення їхніх якісних характеристик. Однак зростання та розвиток потреб завжди випереджає можливості виробництва і не збігається з рівнем фактичного споживання. У цьому виявляється авангардна роль потреб, що знайшла відображення в економічному законі зростання потреб.

Всезагальний економічний закон зростання потреб відображає внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом і споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення. Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу все нових і нових потреб.

Таким чином, потреби і виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби. Вирішальний вплив людської діяльності і виробництва на формування потреб підкреслював відомий англійський економіст А. Маршалл. "Кожний новий крок вперед, — зазначав дослідник, — слід вважати результатом того, що розвиток нових видів діяльності породжує нові потреби, а не того, що нові потреби викликають нові види діяльності"[4].

Складний механізм взаємодії потреб і виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення (рис. 2.2). Особливості вияву економічного закону зростання потреб за сучасних умов пов'язані з гуманізацією соціально-економічного розвитку як визначальною ознакою формування постіндустріального

---

[4] *Маршалл А.* Принципы политической экономии. — М.: Прогресс, 1983. — Т. 1. — С. 152.

суспільства. Удосконалення структури потреб відображає процес розвитку людської особистості та сприяє переходу:

— від домінування матеріальних до пріоритетного розвитку духовних потреб, пов'язаних із творчістю, пізнанням, самовдосконаленням;

— від масового виробництва та споживання до індивідуалізації потреб та засобів їхнього задоволення;

— від прагнення безперервного нарощування обсягів споживання до розумного самообмеження;

— від речової структури споживання до переважання у ній послуг.

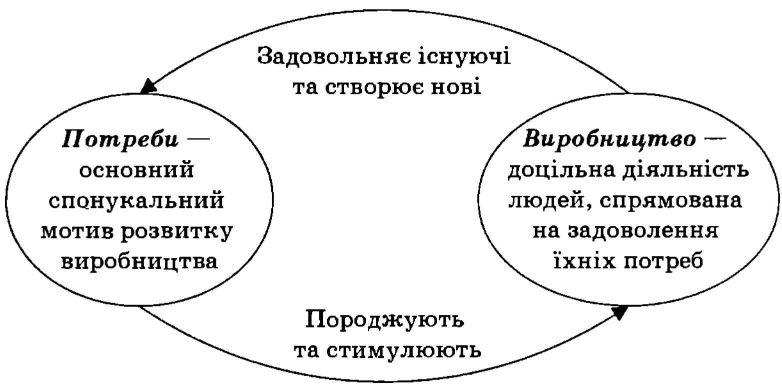


Рис. 2.2. **Взаємовплив потреб і виробництва**

Постійний процес удосконалення людської особистості, людська фантазія, конкуренція виробників і сучасні комунікації стимулюють безперервний розвиток та урізноманітнення потреб. Однак прагнення задовольнити зростаючі потреби кожного моменту наштовхується на відносну обмеженість ресурсів. ***Вирішення суперечності між невгамовністю та безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору, визначає мету економічної діяльності*** (рис. 2.3).

Виявлення шляхів ефективного використання обмежених ресурсів з метою максимально можливого задоволення безмежних потреб пов'язане з постійною оцінкою та вибором альтерна-

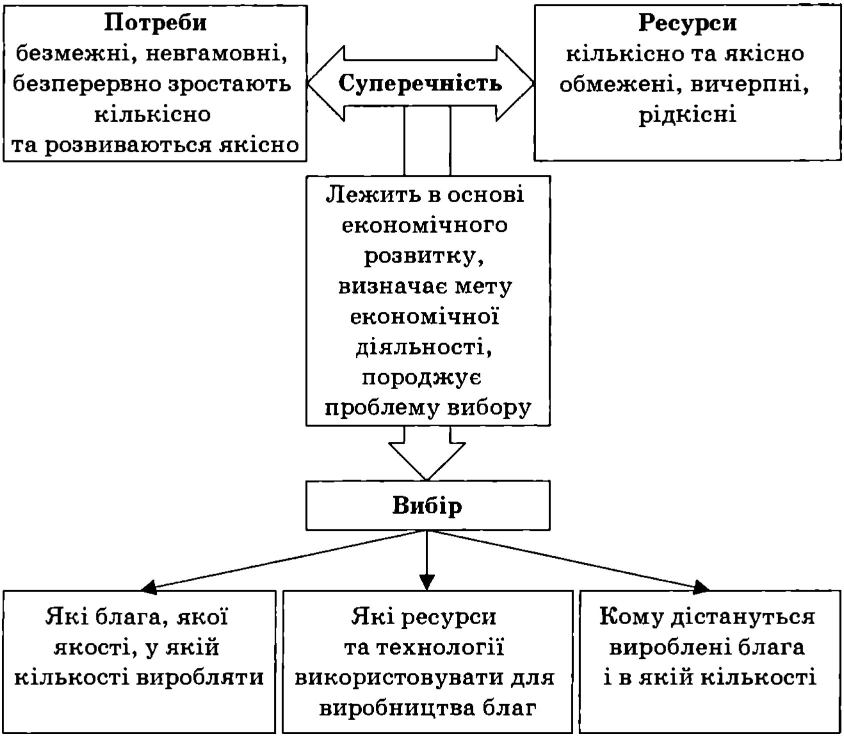


Рис. 2.3. **Проблема вибору як наслідок суперечності між безмежністю потреб та обмеженістю ресурсів**

тивних варіантів розвитку господарської діяльності. Виявлення потреб споживачів і вміння задовольнити ці потреби одночасно з вирішенням завдань раціонального використання обмежених ресурсів стає вирішальною передумовою успіху підприємницької діяльності. Сучасний бізнес не можливий без оволодіння вичерпною інформацією стосовно якісних параметрів, обсягу та динаміки потреб, їхнього прогнозування, а також активного впливу на формування обсягів і структури споживання.

§ 3. Економічні інтереси, їхня класифікація та взаємодія

“Економічні відносини кожного суспільства проявляються насамперед як інтереси” — ці слова належать Ф. Енгельсу. Усвідомлення потреб і прагнення задовольнити їх зумовлюють мотивацію поведінки людини, спонукаючи її до певної цільової дії. У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів (рис. 2.4).

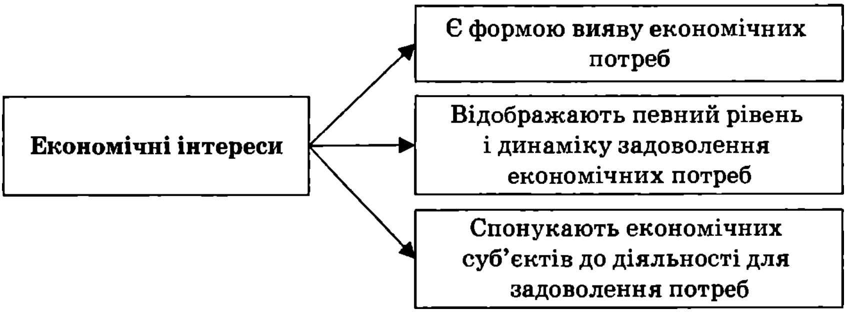


Рис. 2.4. **Взаємозв’язок потреб та інтересів**

Інтерес (від лат. interesse — мати важливе значення) — форма вияву потреби, усвідомлене прагнення людини до її задоволення.

Економічні інтереси є сутнісною характеристикою рушійних сил формування та розвитку економічних суб’єктів.

Економічні інтереси — усвідомлене прагнення суб’єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об’єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.

За своєю сутністю економічні інтереси є об’єктивними. Вони відображають місце і роль суб’єктів господарювання у системі суспільного поділу праці та економічних відносин. Водночас економічні інтереси є суб’єктивними і завжди мають своїх носіїв.

Суб’єкти економічних інтересів — окремі індивіди, домогосподарства, колективи (групи) людей, суспільство в цілому.

Об'єкти економічних інтересів — економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Плюралізм економічних потреб породжує багатоманітність економічних інтересів, які утворюють складну та динамічну систему, багатовимірну у фазах відтворення, у просторі та часі, у статиці та динаміці. Економічні інтереси суспільства можуть бути класифіковані за різними критеріями, а саме:

За суб'єктами:

— особисті;

— колективні, групові;

— суспільні.

За нагальністю, важливістю:

— головні, першочергові;

— другорядні.

За часовою ознакою:

— поточні;

— перспективні.

За об'єктами:

— майнові;

— фінансові;

— інтелектуальні тощо.

За ступенем усвідомлення:

— дійсні;

— уявні.

За можливостями реалізації:

— реальні;

— утопічні.

Суб'єкти економічних відносин є виразниками специфічних економічних інтересів. У ринковій економіці:

— ***економічні інтереси домашніх господарств*** спрямовані на максимізацію загальної корисності з урахуванням існуючих цін і доходів;

— ***економічні інтереси підприємців*** спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;

— ***економічні інтереси держави*** спрямовані на реалізацію потреб суспільства в цілому.

За територіальною ознакою виокремлюють такі економічні інтереси:

— муніципальні;
— регіональні;
— національні;
— об'єднання держав;
— загальнолюдські (глобальні).

Територіальний зріз системи економічних інтересів окремої країни формується на основі розподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоуправління. Муніципальні та регіональні інтереси спрямовані на реалізацію економічного потенціалу окремої території з метою забезпечення потреб певної територіальної спільноти.

Водночас державні та муніципальні службовці, покликані здійснювати заходи щодо практичної реалізації зазначених інтересів, є носіями особистих потреб, які не завжди збігаються із суспільними. Зазначена суперечність породжує ***корупцію*** — негативне соціальне явище, пов'язане зі зловживанням державною владою, корисливим використанням службовцями офіційних повноважень, авторитету та можливостей їх реалізації для отримання особистих вигод в особистих чи вузькогрупових корпоративних інтересах.

Основні форми корупції: хабарництво, зловживання посадовим становищем, перевищення владних або посадових повноважень, розкрадання державного або колективного майна, нецільове використання бюджетних коштів тощо.

Згідно з Міжнародною конвенцією проти корупції, прийнятою 29 березня1996 р., корупція — це спроба отримати прямо чи опосередковано урядовим чиновником чи особою, яка виконує публічні функції, будь-якого предмета, що має грошову вартість або іншу користь (подарунка, послання, обіцянки, переваги) в обмін на будь-яку дію чи бездіяльність під час виконання службових обов'язків; пропозиція або надання прямо чи опосередковано такої користі; будь-які дії чи бездіяльність під час виконання урядовими чиновниками або особами, які виконують публічні функції, своїх обов'язків з метою отримання незаконного доходу для себе або третьої сторони; шахрайське ви-

користання або приховування майна, отриманого внаслідок зазначених дій.

Практика засвідчує, що *основними інструментами подолання корупції є:*

— контроль за дотриманням законності та забезпечення прозорості діяльності органів державної влади;

— чітка специфікація прав власності;

— конкурсне розміщення державних і муніципальних замовлень, надання прав на оренду нерухомості тощо;

— гласність у питаннях надходження та використання бюджетних коштів;

— впровадження принципу "єдиного вікна", за якого всі необхідні документи для реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності розглядає уповноважений орган управління.

Система взаємопов'язаних і взаємодіючих інтересів суспільства завжди суперечлива. Тому кожне суспільство постає перед проблемою пошуку ефективного механізму їхнього узгодження. Єдність інтересів досягається у процесі їхньої взаємодії та взаємореалізації.

Шляхи поєднання економічних інтересів:

— субординоване підпорядкування одних економічних інтересів іншим;

— координоване узгодження різнобічних інтересів усіх економічних суб'єктів.

Проблема співвідношення та пріоритетності інтересів економічних суб'єктів залишається до цього часу дискусійною. Механізм їхнього узгодження визначається сутністю економічної системи.

Командно-адміністративна економіка характеризується жорсткою субординацією економічних інтересів (рис. 2.5) ***на основі пріоритетності та абсолютизації державного інтересу, який ототожнюється із суспільним і протиставляється колективним та особистим інтересам.*** При цьому субординація і підпорядкування інтересів забезпечується централізованим директивним плануванням та ідеологічною пропагандою.

У міру розвитку суспільства та ускладнення економічних інтересів жорстке адміністрування і відсутність оберненого

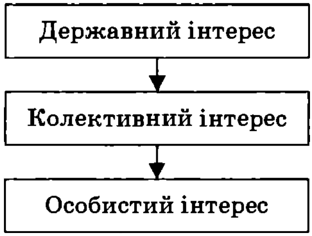


Рис. 2.5. **Ієрархія інтересів економічних суб'єктів у командно-адміністративній системі**

зв'язку починають суперечити принципам функціонування складних систем, що самоорганізуються. Ігнорування ролі та значення особистого інтересу як потужного чинника соціально-економічного прогресу, підпорядкування його державному в умовах командно-адміністративної економіки спричиняє неузгодженість системи економічних інтересів, у тому числі:

— спотворення мотиваційної поведінки економічних суб'єктів;

— пригнічення стимулюючої ролі потреб;

— послаблення відповідальності та стимулів до високоефективної праці;

— втрату трудових цінностей і соціальних установок населення;

— розвиток психології утриманства й економічної залежності від держави.

На відміну від командно-адміністративної системи у ринковій економіці домінує особистий інтерес споживача. Практика успішного розвитку передових західних країн засвідчує, що ***не субординація, а координація інтересів є найефективнішим засобом їхнього узгодження та реалізації*** (рис. 2.6).

За умов економічної свободи та конкуренції суб'єктів господарювання створюються передумови для формування цілісної, органічної системи взаємопов'язаних і взаємообумовлених економічних інтересів. Їх суперечлива взаємодія заснована на принципах зворотного зв'язку та самоорганізації, має творчий характер і сприяє прогресивному розвитку суспільства.

Процес еволюції сучасних розвинених країн на основі соціально орієнтованої та регульованої ринкової економіки створює

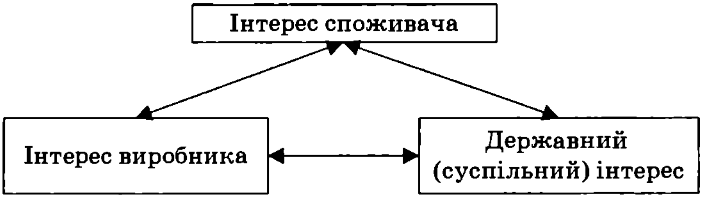


Рис. 2.6. **Координація інтересів економічних суб'єктів у ринковій економіці**

передумови для координації та гармонійного розвитку системи економічних інтересів громадянського суспільства. Водночас корпоратизація економічного життя породжує проблему узгодження економічних інтересів власників, менеджерів та найманих робітників з метою недопущення їхньої опортуністичної поведінки. Важливу роль в узгодженні індивідуальних та корпоративних інтересів у сучасних змішаних економіках відіграє держава.

Відстоювання та сприяння реалізації інтересів окремих груп у сучасному суспільстві набуло форми лобізму. ***Лобізм*** (від англ. *lobby* — кулуари) — вплив на законодавців і чиновників, спрямований на підтримку окремих підприємств, галузей, соціальних груп, верств, шляхом особистої зацікавленості посадовців.

На думку відомого західного дослідника М. Олсона, *лобістська діяльність є свого роду колективним благом, яке потребує певного рівня організованості групи.* При цьому менші за чисельністю та краще організовані групи часто виявляються ефективнішими у відстоюванні власних інтересів. Яскравим прикладом такої діяльності є надання податкових пільг окремим фірмам або галузям, наслідком чого є зростання податкового тиску на інші групи підприємців, на суспільство в цілому. Як зазначає М. Олсон: "Організовані та активні інтереси малих груп схильні перемагати неорганізовані і незахищені інтереси великих груп. Часто порівняно мала група або галузь домагається митного тарифу або податкових знижок за рахунок мільйонів споживачів або платників податків, незважаючи на нібито домінуюче правило більшості"[5].

[5] *Олсон М*. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / Пер. з англ., післямова С. Слухая. — К.: Лібра, 2004. — С. 194.

§ 4. Мотиви та стимули ефективного господарювання

Як зазначав великий німецький мислитель Г. Гегель, "найближчий розгляд історії переконує в тому, що дії людей випливають з їхніх потреб, пристрастей, інтересів... і лише вони відіграють головну роль".

Забезпечення високої мотивації господарської діяльності є однією з найважливіших економічних проблем. В історії економічної думки сформувались різні підходи до її вирішення (табл. 2.1).

Таблиця 2.1. **Проблема мотивації господарської діяльності в історії економічної думки**

Трактування проблеми мотивації господарської діяльності	Представники
1	2
Проблема мотивації господарської діяльності має релігійно-етичний характер і зумовлена тим, що людина, на відміну від тварини, повинна працювати, забезпечуючи своє існування та розвиваючи свої фізичні й духовні здібності шляхом подолання бездіяльності	Ф. Аквінський (1226—1274)
Проблема мотивації найманих робітників пов'язана з проблемою тієї частки суспільного продукту, яку вони отримують у формі заробітної плати. Оскільки людина лінива за своєю природою, то перевищення заробітною платою фізіологічного мінімуму неминуче викликає зниження трудової активності найманих робітників (теорія мінімальної заробітної плати)	Меркантилісти, деякі представники класичної школи (XV—XVIII ст.)
Цілісна концепція мотиваційного механізму ринкового господарства ґрунтується на моделі "економічної людини" (пріоритетності особистого інтересу як могутнього стимулу прогресивного розвитку суспільства) та концепції "невидимої руки ринку" (механізму стихійної координації економічної поведінки і узгодження економічних	А. Сміт (1723—1790)

1	2
інтересів суб'єктів господарювання за умов ринкової конкуренції та взаємодії попиту і пропозиції)	
Економічне присилування має біологічну основу і є головним мотивом господарської діяльності індивідів. Наймані робітники приречені на мінімальну заробітну плату не внаслідок їх лінощів чи несправедливого суспільного устрою, а в результаті дії закону народонаселення	Т. Мальтус (1766—1834)
У процесі становлення капіталістичного способу господарювання, пов'язаного з епохою початкового нагромадження капіталу, важливу роль відіграє позаекономічне приневолення та присилування. Подальший розвиток капіталізму, пов'язаний з гонитвою за додатковою вартістю, заснований на економічному присилуванні, проявом якого є відсутність у робітників гарантій зайнятості. Формування мотиваційного механізму майбутнього комуністичного суспільства пов'язане з позаекономічним примусом (трудовими повинностями) та альтруїзмом (зміною психології людей)	К. Маркс (1820—1895)
Спонукальні мотиви господарської поведінки людини є предметом дослідження економічної науки. Найстійкішим стимулом до господарської діяльності є бажання отримати дохід від неї	А. Маршалл (1842—1924)

Водночас у сучасній економічній теорії виокремились ***два напрями дослідження проблем мотивації:***

— *змістовні теорії*, що акцентують увагу на причинах, які спонукають суб'єкти господарювання до певної діяльності, та акцентують увагу на потребах й інтересах як визначальних чинниках економічної мотивації;

— *процесні теорії*, автори яких досліджують механізм мотивації економічної поведінки з урахуванням сприйняття суб'єктами господарювання певної ситуації та очікування ними можливих наслідків від обраного варіанта господарської діяльності.

Діалектична єдність потреб, інтересів і стимулів породжує мотивацію як внутрішнє спонукання людини до конкретної дії (рис. 2.7). Таким чином, економічні потреби та економічні інтереси лежать в основі ***стимулювання*** — економічного спонукання суб'єктів господарювання до певних дій шляхом застосування економічних стимулів.

Стимул (від лат. stimulos — збуджую, заохочую) — подразник, який викликає ту чи іншу реакцію, спонукання до дії.

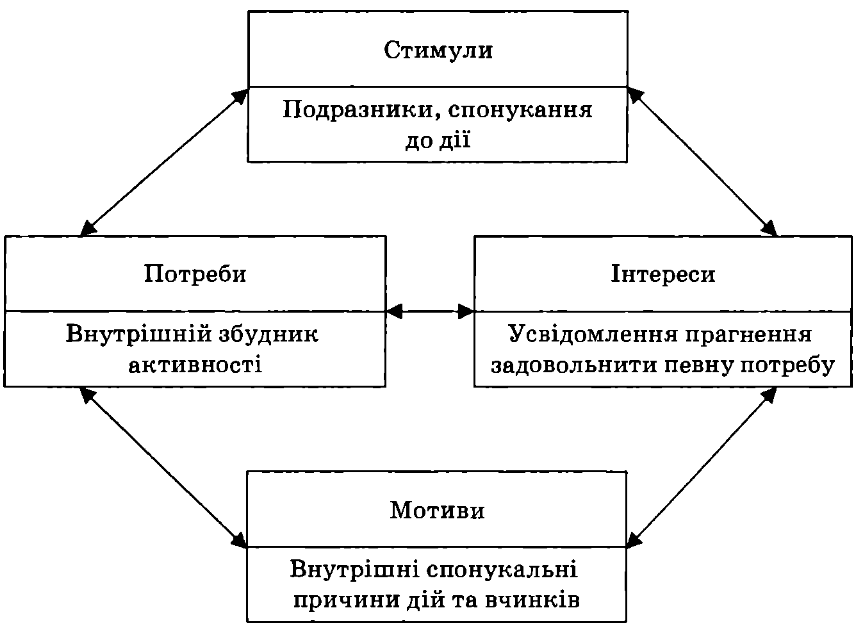


Рис. 2.7. **Взаємозв'язок потреб, мотивів, стимулів та інтересів**

Першоосновою господарської діяльності є потреби, які у свідомості людини перетворюються на інтерес і мотив спонукальної цільової дії.

Мотив (від лат. *moveo* — рухаю, штовхаю) — спонукальна причина дій і вчинків людини. Спонукання економічних суб'єктів до певних дій породжує конкретний результат у вигляді задоволення, часткового задоволення або незадоволення потреби, утворюючи таким чином логічний ланцюжок активної діяльності (рис. 2.8).

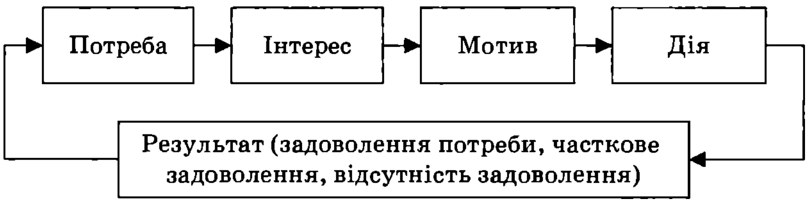


Рис. 2.8. **Потреби та інтереси як джерело активності економічних суб'єктів**

Отже, суперечлива взаємодія виробництва та споживання, інтересів, потреб і стимулів є рушійною силою соціально-економічного розвитку. Водночас стимулююча роль економічних потреб, інтересів і сформованих на їхній основі мотивів господарської поведінки визначається соціально-економічним середовищем та специфічними рисами конкретної економічної системи.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Потреби. Економічні потреби. Структура економічних потреб. Економічні блага. Споживчі та виробничі блага. Матеріальні та нематеріальні блага. Економічний закон зростання потреб. Проблема вибору. Економічні інтереси. Система економічних інтересів. Об'єкти економічних інтересів. Суб'єкти економічних інтересів. Взаємодія економічних інтересів. Механізм узгодження економічних інтересів. Корупція. Лобізм. Мотивація господарської діяльності.

Контрольні запитання і завдання

1. Поясніть характер походження потреб. Які фактори впливають на їхній зміст?

2. Що таке первинні потреби, яке значення вони мають у житті людини?

3. Які ще види потреб вам відомі?

4. Сформулюйте сутність закону зростання потреб.

5. Для чого потрібні знання про тенденції і перспективи розвитку потреб та їхні структурні зміни?

6. Що таке інтерес, як він виникає, на чому ґрунтується?

7. Яка відмінність між економічною потребою та інтересом? Охарактеризуйте суб'єктів і об'єкти економічних інтересів.

8. На чому ґрунтуються суперечності економічних інтересів?

9. Як узгоджуються економічні інтереси в суспільстві?

10. Охарактеризуйте погляди видатних вчених-економістів на проблему мотивації господарської діяльності.

11. Розкрийте роль потреб та інтересів як джерела активності економічних суб'єктів.

Література

1. *Бунге Н.Х.* Основания политической экономии // М. Бунге: сучасний дискурс / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2005. — С. 497—499.

2. Экономическая теория: Учеб. для студ. высших учебных заведений / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: Гуманитарный изд. центр ВЛАДОС, 2004. — С. 24—26.

3. *Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — С. 30—40.

4. *Ковальчук С.С.* Національнні інтереси. — К.: ВПЦ "Київський університет", 2005. — 316 с.

5. *Маслоу А.Г.* Мотивация и личность. — СПб.: Евразия, 2003.

6. *Маршал А.* Принципы политической экономии. — М.: Прогресс, 1983. — Т. 1.

7. *Мочерний С.В.* Політекономія: Підручник. — К.: Вікар, 2005. — С. 42—48.

8. *Олсон М.* Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / Пер. з англ., післямова С. Слухая. — К.: Лібра, 2004.

9. Основи економічної теорії: політ економічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — К.: Знання-Прес, 2004. — С. 75—92.

10. Політична економія: Навч. посіб. / За ред. Г.А. Огняна. — К.: МАУП, 2003. — С. 14—35.

11. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: Пер. з англ. — К.: Port-Royal , 2001. — С. 277—279.

12. *Туев В.А.* Человеческие потребности. — Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1988.

Глава 3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

Найкраща економічна система — це та, яка максимально забезпечує людей тим, чого вони найбільше потребують.

Джон Гелбрейт

Головною метою об'єднання людей у суспільство є прагнення мирно і безпечно користуватися своєю власністю, а основним знаряддям і засобом для цього служать встановлені у даному суспільстві закони.

Джон Локк

§ 1. Формаційний та цивілізаційний підходи до періодизації суспільного розвитку

Дослідження закономірностей і ступенів розвитку суспільства є винятково важливою проблемою для науки та суспільної практики. Без цього не можна зрозуміти складні соціально-економічні процеси руху людства до вершин цивілізації.

Вчені-економісти минулого і сучасності по-різному трактують сутність та особливості історичного розвитку суспільства. Найбільшого поширення набули *формаційний і цивілізаційний* підходи до розуміння періодізації процесу економічного розвитку людського суспільства.

Формаційний підхід був розроблений К. Марксом і його послідовниками. Суть його полягає в тому, що продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами становлять певний *спосіб виробництва,* а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства — *соціально-економічну формацію.* Основоположним економічним ядром кожного способу виробництва, а відповідно і формації, є **панівна форма власності**, оскільки саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

Формаційний підхід передбачає, що розвиток людського суспільства відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва іншим:

— первіснообщинний;
— рабовласницький;
— феодальний;
— капіталістичний;
— комуністичний.

Формаційний підхід виходить із того, що вирішальна роль у суспільному розвитку належить процесу виробництва, відносинам власності, а його головною рушійною силою є протиріччя між продуктивними силами й виробничими відносинами і загострення класової боротьби в суспільстві.

Однак у сучасних умовах формаційний підхід при визнанні певних його положень вважають методологічно недостатнім і справедливо піддається критичному аналізу.

По-перше, п'ятиланкова періодизація розвитку суспільства не має всеохоплюючого значення. Вона більш-менш прийнятна в основному для країн Західної Європи, але не відображає повною мірою своєрідності розвитку азійського способу виробництва, еволюції цивілізацій Китаю, Індії, а також не висвітлює особливостей історичного розвитку Росії, України.

По-друге, формаційний підхід не розкриває багатоваріантності життя, збіднює історію людського суспільства, зводячи її в основному до одного фактора — розвитку матеріального виробництва, практично не враховує ролі соціокультурного та інших неекономічних факторів у розвитку суспільства (національних, релігійних, етнічних, ментальних тощо).

По-третє, уявляючи історію розвитку людства як процес "революційного" руйнування старого способу виробництва і заміни його новим, формаційний підхід, таким чином, припускає певну перервність (дискретність) природно-історичного процесу.

По-четверте, формаційний підхід надмірно абсолютизує класову конфронтаційність між власниками і не власниками, між роботодавцями і найманими працівниками.

На потребу глибшого наукового пізнання закономірностей розвитку суспільства світова суспільна наука розробила і ши-

роко використовує *цивілізаційний підхід* щодо пізнання історії розвитку людства.

Цивілізація — історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою людей.

Цивілізаційний підхід по-іншому визначає закономірні ступені розвитку економічних систем.

В основу ***цивілізаційного підходу*** покладено такі принципи: 1) багатовимірності аналізу економічних систем; 2) природної еволюційної поступовості історичного процесу; 3) відмови від класових, конфронтаційних оцінок змісту і цілей системи; 4) пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів; 5) посилення ролі людського фактора у суспільному розвитку; 6) визнання світової історії як єдиного планетарного цілого.

Як бачимо, цивілізаційний підхід не страждає економічним детермінізмом, оскільки передбачає рівномірність впливу та інших чинників на розвиток людського суспільства. Він зорієнтований не на особливості способу виробництва, а перш за все на цілісність людської цивілізації, домінуюче значення загальнолюдських цінностей, інтегрованість кожного суспільства у світову спільноту.

Найважливішою рисою цивілізації є її гуманістична спрямованість. Людина виступає не лише головним суб'єктом виробництва та цивілізації в цілому, але і їх безпосередньою метою, цільовою функцією (рис. 3.1).

Цивілізація — категорія історична, її рівень і сутність визначаються тими багатогранними соціально-економічними умовами, в яких відбувається життєдіяльність того чи іншого народу.

Американський економіст ***У. Ростоу*** висунув теорію ***"стадій росту"***, в якій виділив п'ять стадій економічного розвитку:

— традиційне суспільство;

— перехідне суспільство;

— стадія зрушення;

— стадія зрілості;

— стадія високого рівня масового споживання.

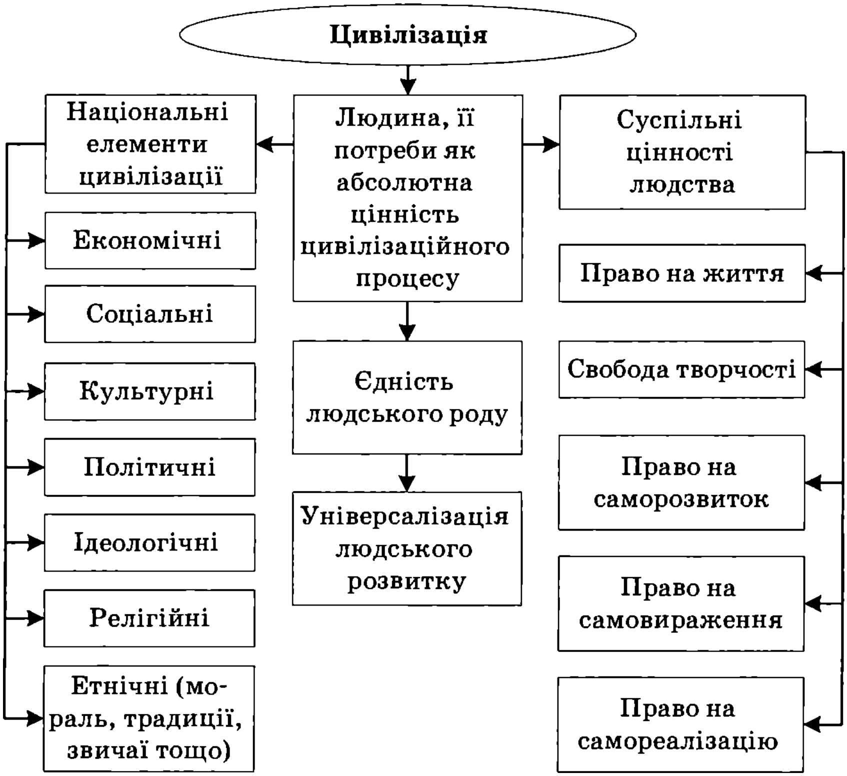


Рис. 3.1. **Структура категорії "цивілізація"**

Інший американський вчений ***Л.Г. Морган*** виділяв три етапи в розвитку людської історії:

— епоха дикості (мисливське господарство);

— епоха варварства (скотарство);

— епоха цивілізації.

Епоха цивілізації, у свою чергу, класифікується поетапно у горизонтальному і вертикальному аспектах (рис. 3.2).

Горизонтальний аспект характеризує співіснування і взаємодію неоднорідних за своїм змістом локальних цивілізацій окремих країн і народів, що розвивалися в історично визначені періоди.

Вертикальний аспект відбиває розвиток цивілізації у широкому розумінні цього слова: історичну еволюцію суспільства,

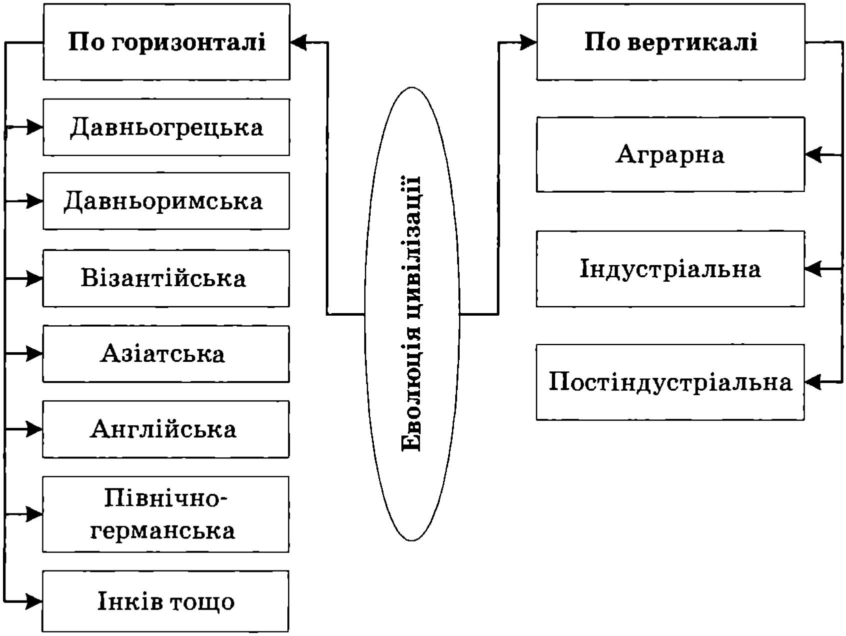


Рис. 3.2. **Еволюція цивілізації**

його поступальний рух від одного ступеня зрілості до іншого — вищого. Йому притаманна логіка всесвітнього суспільно-історичного прогресу людства.

Перехід від одного ступеня зрілості цивілізації до іншого відбувається завдяки глибинним якісним змінам у продуктивних силах суспільства, зростанню продуктивності праці, підвищенню культури людини.

Сучасна зарубіжна економічна наука (***Дж. Гелбрейт, А. Арон*** та ін.), використовуючи критерій "ступінь індустріального розвитку суспільства", виділяє три стадії ***індустріальної цивілізації***:

— доіндустріальне (аграрне) суспільство;

— індустріальне суспільство;

— постіндустріальне суспільство.

У доіндустріальному суспільстві переважають сільське господарство і ручна праця. Воно існувало до кінця XVII ст., тобто до періоду розгортання промислової революції.

В індустріальному суспільстві провідну роль відігравало велике механізоване промислове виробництво.

Постіндустріальне суспільство — це нова, найрозвинутіша стадія людської цивілізації, початок якій поклала науково-технічна революція, що розгорнулася у другій половині XX ст. і поступово переросла в сучасну ***інформаційно-інтелектуальну революцію.*** У постіндустріальному суспільстві домінують наука, принципово нові види техніки і технологій, інформатика, комп'ютеризація, автоматизація і роботизація всіх сфер економіки й управління. В суспільному виробництві на перший план висуваються інтелектуальний капітал, знання, сфера послуг (освіта, охорона здоров'я, культура, виробництво духовних благ тощо). Внаслідок цих революційних науково-технічних перетворень формується працівник нового типу, посилюється творчий характер його праці і набувають дедалі більшої ваги потреби творчої саморегуляції особистості.

Бурхливий розвиток інформаційно-інтелектуальних технологій, комп'ютеризації, космонавтики посилили зв'язки людини з космосом, що згідно з концепцією В.І. Вернадського про ноосферу дозволяє зробити висновок, що сучасне суспільство стоїть на порозі зародження нової *ноосферно-космічної цивілізації*, яка буде визначати економічне, науково-технічне і культурне обличчя людства у XXI ст.

Для постіндустріального суспільства характерним є також поглиблення міжнародного поділу праці, посилення взаємозв'язків та взаємодії національних економік. Значного розвитку набуває світовий ринок товарів, капіталів, робочої сили, посилюється роль загальнолюдських інтересів та цінностей. Всі ці об'єктивні процеси зумовлюють переростання локальних форм цивілізації в глобальні, вони охоплюють все більше країн та все більше впливають на життя народів усього світу.

Цивілізаційна концепція розвитку суспільства дає змогу визначити історичне місце і нашої країни, її знаходження на індустріальній стадії та перспективи переходу до постіндустріальної стадії. Для цього необхідно створення соціально-ринкової економіки поєднувати з розробкою та використанням високоефективних технологій, структурною перебудовою економі-

ки, впровадженням нових форм організації та управління виробництвом, всебічним розвитком науки, освіти, культури.

Визначаючи переваги цивілізаційного підходу, разом з цим слід зазначити, що надмірне акцентування ним уваги на формуванні "єдиної світової цивілізації" є потенційно небезпечним у плані можливості розмивання та ігнорування специфічності економічного і соціально-культурного розвитку різних країн і народів, втрати ними їхньої самобутності й унікальності.

Тому процес формування єдиного світового цивілізаційного простору нерідко відбувається в суперечливій формі — від різнобічної співпраці та партнерства до протистояння і локальних міжцивілізаційних конфліктів.

§ 2. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи. Типи економічних систем

Система як загальнонаукове поняття — це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення.

Кожній системі притаманні такі властивості: цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух та загальна мета.

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення економічної системи, а саме:

— як сукупності відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;

— як сукупності людей, об'єднаних спільними економічними інтересами;

— як історично визначеного способу виробництва;

— як особливим чином упорядкованої системи зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;

— як сукупності всіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому відносин власті та організаційно-правових норм, тощо.

З нашого погляду, найзагальнішим є таке визначення економічної системи.

Економічна система — це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету.

Відомий американський економіст П. Самуельсон визначає будь-яку економічну систему, незалежно від її соціально-економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання: ***Що? Як? Для кого?*** (рис. 3.3).

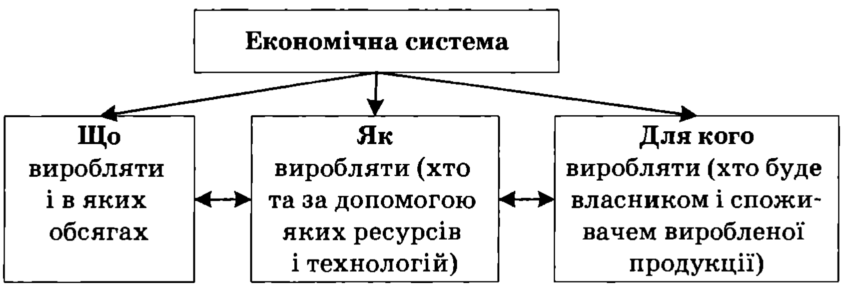


Рис. 3.3. **Найважливіші ознаки економічної системи**

Економічна система має забезпечувати не лише теоретичну відповідь на ці запитання, а й реальні економічні дії, бо кожна з існуючих систем не здатна запобігти альтернативному вибору в умовах обмежених природних ресурсів і виробничих можливостей.

Важливою характеристикою економічної системи є визначення її структурних елементів. Економічна система складається з трьох основних ланок: ***продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання*** (рис. 3.4).

Продуктивні сили — це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і ду-

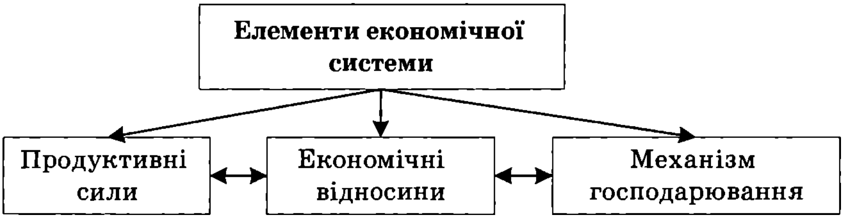


Рис. 3.4. **Основні структурні елементи економічної системи**

ховних благ, необхідних для задоволення потреб людей. В процесі історичного розвитку продуктивні сили як в цілому, так і окремі їх елементи, постійно оновлюються, збагачуються і перебувають у діалектичній єдності, кількісній і якісній функціональній залежності.

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

Економічні відносини — це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ.

Система економічних відносин складається з: ***техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин*** (рис. 3.5).

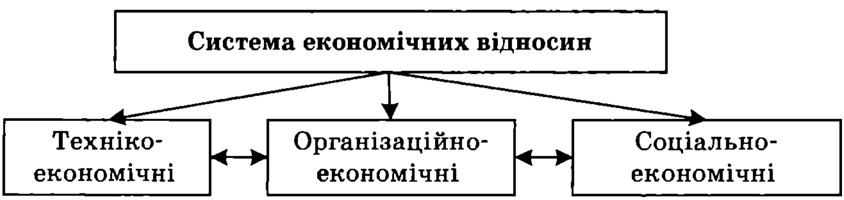


Рис. 3.5. **Система економічних відносин**

Техніко-економічні відносини — це відносини між людьми з приводу створення та використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають

на сили природи і виробляють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини відображають технологію і є матеріально-речовим змістом суспільного виробництва.

Організаційно-економічні відносини — це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництва.

Соціально-економічні відносини — насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Відносини власності визначають головне в економічній системі — спосіб поєднання працівника з засобами виробництва. Крім того, відносини власності зумовлюють історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади.

Таким чином, соціально-економічні відносини, основою яких є певна форма власності, займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системотвірну функцію.

Господарський механізм є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Найважливіша функція господарського механізму — забезпечення процесу відтворення та ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

Типи економічних систем. Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку. Їх можна класифікувати за відповідними критеріями. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками:

— за *формою власності на засоби виробництва*;

— за *способом управління* господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: *традиційну, ринкову, командно-адміністративну, змішану* (рис. 3.6).



Рис. **3.6. Типи економічних систем**

Традиційна економічна система панувала в минулому, і зараз деякі її риси властиві слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатоукладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці і виробництва, бідністю населення. На соціально-економічні процеси значний вплив справляють освячені століттями традиції та звичаї, релігійні та культові цінності, кастовий і соціальний поділ населення. У сучасних умовах країни з традиційною економікою потерпають від засилля іноземного капіталу і надмірно активного перерозподілу національного доходу державою.

Ринкова економічна система (економіка капіталізму вільної конкуренції) характеризується пануванням приватної власності на економічні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації. У такій системі поведінка кожного економічного суб'єкта мотивується його особистими інтересами. Кожний з них прагне отримати максимальний дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Але кожний економічний суб'єкт здатний реалізувати свій приватний інтерес лише в тому випадку, якщо він одночасно є носієм і суспільного інтересу. На ринку здійснюється таке поєднання приватного інтересу із суспільним, яке Адам Сміт проголосив принципом "невидимої руки" ринку. Це означає, що кожний індивід, який реалізує свій приватний інтерес через виробництво і продаж то-

варів на ринку, не усвідомлює того, що одночасно працює і на задоволення суспільного інтересу. Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів тощо) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Конкуренція тут є основною рушійною силою розвитку економіки.

Втручання держави в економічні процеси мінімальне і виважене. Роль держави обмежується лише захистом приватної власності та встановленням сприятливого правового поля для вільного функціонування ринку. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

Ринкова економіка вільної конкуренції проіснувала приблизно до першої третини XX ст.

Командно-адміністративна система — це неринкова економіка, яка базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, жорсткому, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, відсутності реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливість до НТП, зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо. Усе це ознаки недостатньої життєздатності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду.

Командна економіка існувала у колишньому Радянському Союзі та соціалістичних країнах Східної Європи й Азії.

Змішана економічна система є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн світу і характеризується такими рисами:

— різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарюючих суб'єктів (приватних, колективних, державних);

— високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої ринкової інфраструктури суспільства;

— оптимальним поєднанням ринкового механізму з державними методами регулюванням економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;

— орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування, створюються державні й приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення тощо.

§ 3. Власність, її сутність, форми і місце в економічній системі

Власність — складна і багатогранна категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин — економічних, соціальних, правових, політичних, національних, морально-етичних, релігійних тощо. Вона займає центральне місце в економічній системі, оскільки зумовлює спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, мету функціонування і розвитку економічної системи, визначає соціальну і політичну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності і спосіб розподілу результатів праці (рис. 3.7).

Виражаючи найглибинніші зв'язки і взаємозалежності, власність таким чином розкриває сутність соціально-економічного буття суспільства.

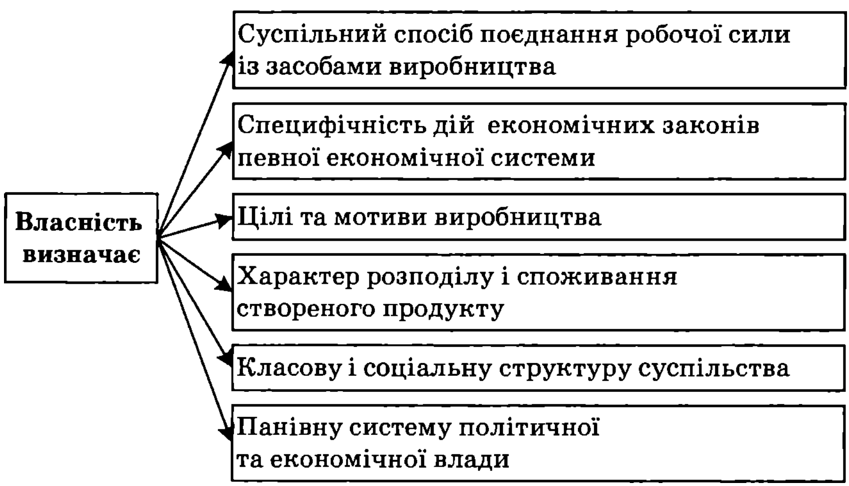


Рис. 3.7. **Місце власності в економічній системі**

Спочатку власність розглядалась як відношення людини до речі, тобто як фізична наявність цієї речі у людини і можливість її використання. Однак із розвитком суспільства та накопиченням наукових знань уявлення про власність змінювалось, ставало обсяговішим і змістовнішим.

Речі самі по собі не власність, так само як золото чи срібло за своєю природою не є грошима. Вони перетворилися в гроші лише за певних економічних відносин.

Це стосується і власності. Головною її характеристикою є не річ і не відношення людей до речей, а те, ***ким*** і ***як*** привласнюється річ, як таке привласнення зачіпає інтереси інших людей. Певна річ стає власністю, тобто економічною категорією, лише тоді, коли з приводу її привласнення люди вступають між собою в певні економічні відносини. Відповідно, *власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення речей.*

Інакше кажучи, соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується не в системі зв'язків "людина — річ", а в площині взаємодії "людина — людина" з приводу привласнення об'єктів власності.

Привласнення — процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних. Привласнення формує і виражає конкретну рису тієї або іншої форми власності та її видів.

Відносини привласнення охоплюють всі сфери відтворювального процесу — від виробництва до споживання.

Вихідним моментом привласнення є сфера виробництва. Саме тут створюється об'єкт власності і його вартість. Кому належать засоби виробництва, той і привласнює результат виробництва. Після цього процес привласнення продовжується через сфери розподілу і обміну, які виступають як вторинна і третинна форми привласнення.

Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси є ***привласнення засобів виробництва і його результатів.***

Власність — це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів.

Варто зауважити, що категорія "*привласнення*" породжує свій антипод — категорію "*відчуження*".

Відчуження — це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності.

Привласнення і відчуження — парні категорії, які існують одночасно як єдність протилежностей. Привласнення певного об'єкта власності одним суб'єктом одночасно означає відчуження його від іншого суб'єкта. Якщо один суб'єкт заявив, що "*це моє*", це все одно, що він сказав іншим суб'єктам: "*це не ваше*". Тому поряд з власником завжди присутній невласник.

Отже, процес привласнення і відчуження — це дві діалектичні сторони сутності відносин власності. Суперечність в системі "привласнення — відчуження" є внутрішнім джерелом саморозвитку відносин власності. Саме в цьому полягає могутній позитивний заряд цього діалектичного зв'язку.

Таким чином, сприймаючи видимість відношення людини до речі, власність завжди виражає зв'язок: відношення "власника" до "невласника".

Відносини власності утворюють певну систему, що містить у собі три види відносин (див. рис. 3.8):

— ***відносини з приводу привласнення об'єктів власності;***

— ***відносини з приводу економічних форм реалізації об'єктів власності (тобто одержання від них доходу);***

— ***відносини з приводу господарського використання об'єктів власності.***

Власник може сам використовувати свій об'єкт власності в господарських цілях. У такому випадку він одночасно виступає у двох іпостасях (особах): *як власник* і *як суб'єкт господарювання*. Нині, коли виробництво надзвичайно ускладнилось і набуло значного суспільного характеру, головною особою господарського життя стає не власник, а суб'єкт, який використовує для виробництва чужу власність на правах оренди, лізингу, концесії, кредиту. Таким чином, з'являється два суб'єкти: *суб'єкт-власник* і *суб'єкт господарювання*, які розподіляють повноваження та функції.

Відносини власності виявляються через ***суб'єкти*** та ***об'єкти*** власності.

Система відносин власності

- Відносини привласнення передбачають повне відчуження об'єкта власності певним суб'єктом від інших суб'єктів, тобто економічні відносини між людьми, які характеризують їхнє ставлення до речей (насамперед засобів виробництва) як до власних
- Відносини з приводу економічних форм реалізації власності є відображенням корисності чи прибутковості об'єкта власності для суб'єкта власності (одержання прибутку, ренти, процента, зарплати, дивідендів, гонорару тощо)
- Відносини з приводу господарського використання об'єктів власності виникають між власником об'єктів власності та підприємцем з приводу передачі останньому майна на певних умовах для використання з господарською метою

Рис. 3.8. **Система відносин власності**

Об'єкти власності — це все те, що можна привласнити чи відчужити:

— засоби виробництва в усіх галузях народного господарства;

— нерухомість (будинки і споруди, відокремлені водні об'єкти, багаторічні насадження тощо);

— природні ресурси (земля, її надра, ліси, води тощо);

— предмети особистого споживання та домашнього вжитку;

— гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них;

— інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, ноу-хау, інформація, комп'ютерні програми, технології тощо);

— культурні та історичні цінності;

— робоча сила.

Суб'єкти власності — це персоніфіковані носії відносин власності:

— окрема особа (індивідуум) — людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків;

— юридичні особи — організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм;

— держава в особі органів державного управління, муніципалітети (органи місцевого управління та самоврядування);

— декілька держав або всі держави планети.

Власність має і *правовий аспект*, виступаючи як юридична категорія. Юридичний аспект власності реалізується через ***право власності.***

Право власності — це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності.

Завдяки цьому економічні відносини власності набувають характеру ***правовідносин***, тобто відносин, учасники яких виступають як носії певних юридичних прав і обов'язків.

Право власності визначається ще з часів римського права трьома основними правочинностями — ***володіння, користування і розпорядження***. Це так звана **тріада власності** (рис. 3.9).

Відповідно, повна реалізація прав власності можлива лише за наявності і взаємозв'язку відносин володіння, користування й розпорядження. Суб'єкти, які тимчасово отримують право на володіння і користування чужою власністю (наприклад, орендар) без права на розпорядження, не є повними власниками.

У сучасній економічній науці й господарській практиці розвинутих країн Заходу застосовується ширша і більш деталізована система прав власності. Так, англійським юристом представником інституціоналізму А. Оноре запропонована система прав власності, яка складається з 11 елементів.

1. Право володіння.

2. Право користування.

3. Право управління (право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ).

4. Право на дохід (право на володіння результатами використання благ).

5. Право суверена на капітальну вартість (право на використання, відчуження, зміну чи знищення блага).

ПРАВО ВЛАСНОСТІ

→ ***Володіння.*** Початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними. Саме по собі володіння не означає повної власності. Володарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар)

→ ***Користування.*** Виражає економічні відносини власності з приводу виробничого чи особистого використання корисних властивостей її об'єктів відповідно до функціонального призначення останніх

→ ***Розпорядження.*** Вища і всеохопна категорія прав власності, яка передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в оренду, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам ринкової системи

Рис. 3.9. **Сукупність правочинностей власника**

6. Право на безпеку (право на захист від експропріації або від пошкодження в навколишньому середовищі).

7. Право на передачу благ у спадок.

8. Право на безстроковість володіння благом.

9. Заборона на використання шкідливим способом.

10. Право на відповідальність (можливість стягнення блага на сплату боргу).

11. "Зворотний" характер прав власності, тобто повернення переданих кому-небудь правочинностей після закінчення терміну угоди або достроково у випадку порушення її умов тощо.

Така деталізація юридичних прав власності має не самодостатній характер, а має на меті гарантувати суб'єкту необхідні й достатні права для прийняття оптимальних економічних рішень.

Отже, між власністю як економічною і як юридичною категоріями є тісний взаємозв'язок.

Власність як ***економічна категорія*** виражає відносини між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й перш за все засобів виробництва та його результатів.

Власність як ***юридична категорія*** відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм.

Таким чином, власність характеризує діалектичний взаємозв'язок економічних та юридичних відносин, у якому економічні відносини власності є первинними, базисними, а юридичні — вторинними, похідними, оскільки зумовлюються економічними відносинами.

Найскладнішою проблемою економічної науки є проблема ***форм*** власності. Існують два підходи до класифікації форм власності: ***вертикально-історичний*** і ***горизонтально-структурний***.

Вертикально-історичний підхід визначає *історичні форми власності,* які зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства, і зміни однієї форми власності іншою (рис. 3.10). Кожному етапу розвитку людського суспільства відповідає певна форма власності, яка відбиває досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності.



Рис. 3.10. **Еволюція форм власності**

На перших етапах розвитку людство протягом тисячоліть використовувало ***колективні форми власності***, спочатку у формі племінної, а потім — общинної власності. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював те, що люди могли тільки спільно (колективно) добувати засоби до існування і спільно їх споживати. Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя.

Згодом розвиток продуктивних сил, вдосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування нового типу власності — ***приватної***. Ці два типи власності (суспільна й приватна) на різних етапах історичного розвитку суспільства виявлялися в найрізноманітніших конкретно-історичних формах, відображаючи соціально-економічну природу панівного суспільного ладу (рис. 3.10).

Для ***первіснообщинної*** форми власності характерні однакові права всіх членів общини на панівний об'єкт власності — землю, а також на засоби праці й результати виробництва.

Рабовласницька форма власності характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба).

Феодальна власність передбачає абсолютні права власності феодала на землю й обмежені права на працівника (селянина-кріпака).

Капіталістична власність характеризується зосередженням прав власності підприємця на засоби та результати праці і відсутністю власності на найманого робітника, який має особисту свободу.

Однак юридична рівноправність усіх громадян капіталістичного суспільства не означає рівності в розподілі й концентрації прав власності. Це породжує економічну владу одних і економічну залежність інших.

Ліквідація приватної власності в колишніх соціалістичних країнах і заміна її так званою загальнонародною власністю з метою зрівняти всіх людей у правах на засоби виробництва і результати їх використання спричинили розрив природно-еволюційного процесу розвитку відносин власності, що стало однією з причин кризи і розвалу соціалістичної системи.

Горизонтально-структурний підхід визначає класифікацію ***економічних форм власності***, а також її види і типи.

Умовами і критеріями означеної класифікації є *рівень розвитку* продуктивних сил, *характер поєднання* працівника із засобами виробництва, *ступінь правочинностей* суб'єкта на *ресурси, результати й управління* виробництвом, *механізм розподілу* доходу тощо.

Існує два основних типи власності: ***приватна і суспільна.***

Приватна власність — це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі.

Приватний тип власності виступає як сукупність *індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності* (рис. 3.11).



Рис. **3.11. Сучасні форми приватної власності**

Приватна власність в усіх її формах є потужним фактором розвитку суспільства, оскільки стимулює у власника підприємницьку ініціативу, інтерес до збільшення особистого, а отже, й суспільного багатства, надає йому економічну свободу вибору, певний статус у суспільстві, самоповагу, право успадкування, утверджує реальну майнову відповідальність тощо.

Індивідуально-трудова власність характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу.

Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність має вигляд ***сімейної трудової власності*** (наприклад, фермерське сімейне господарство).

Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах).

Партнерська власність є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. З метою здійснення спільної підприємницької діяльності кожний учасник партнерського підприємства зберігає свою частку внесеного ним капіталу чи майна у партнерській власності.

Корпоративна (акціонерна) власність — це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності.

Особливість корпоративної власності полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим, пересічні акціонери через розпорошеність пакета акцій не мають реального права на участь у розпорядженні всім капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

Якщо розглядати реалізацію корпоративної власності через відносини володіння, розпорядження й управління, то носіями відносин володіння свого паю є відокремлені власники акцій, які одержують на них доходи (дивіденди). Відносини ж розпорядження й управління реалізуються не розрізнено (тобто кожним власником акцій), а власниками контрольного пакета акцій, які розпоряджаються й управляють капіталом акціонерного товариства як єдиною власністю.

Таким чином, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. З одного боку, корпоративна власність завдяки володінню окремими особами акціями зберігає все те позитивне, що несе в собі приватна власність (підприємницький інтерес, ініціативу, свободу вибору, невтримну погоню за нагромадженням особистого, а отже, і суспільного багатства, право безстрокового успадкування та ін.) З іншого боку, приватна власність, перебуваючи у загальній структурі корпорації, реалізує себе через більш зрілу — колективну форму організації виробництва. Відбувається якісна еволюція механізму реалізації приватної власності, вона зміщується у бік колективного управління з метою забезпечення ефективнішого використання приватних ресурсів. У цьому сенсі акціонерна власність виходить за межі індивідуальної класичної приватної власності і долає ті обмеження, які їй властиві. Вона виступає у формі ***асоційованої (інтегрованої) власності***, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності. В цьому її достоїнство, універсалізм і привабливість.

Корпоративний сектор в Україні об'єднує 17 млн індивідуальних акціонерів, у т. ч. понад 14 млн дрібних, які з'явилися внаслідок масової приватизації. Цей сектор посідає найвагоміше місце в українській економіці, на його частку припадає майже 75 % виробництва ВВП.

Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу — ***праця***.

Суспільна власність існує у двох формах: ***державній*** і ***колективній*** (рис. 3.12).

Державна власність — це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну).



Рис. 3.12. **Сучасні форми суспільної власності**

Загальнодержавна власність — це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо.

Муніципальна (комунальна) власність — це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо).

Кооперативна власність — це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових внесків його членів і доходів, одержаних від їхньої спільної трудової діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід, який розподіляється відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу.

В Україні на кінець 2003 р. налічувалось близько 30 тис. кооперативів, серед яких найбільшого поширення набули три типи: спеціалізовані, багатофункціональні обслуговуючі та кооперативи при сільських громадах. Найбільш потужною і організаційно-оформленою ланкою української кооперації є споживча кооперація, яка об'єднує понад 1,1 млн членів пайовиків у 1700 споживчих товариств і 265 спілок різного рівня.

Власність трудового колективу — спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства. Колективна власність може існувати в різних видах залежно від джерела викупу. Якщо підприємство викуплене за рахунок накопиченого прибутку, то створюється неподільна власність колективу підприємства. Якщо підприємство було викуплено за рахунок особистих доходів його працівників, то утворюється пайова власність.

Власність громадських і релігійних об'єднань створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.

Змішана власність поєднує різні форми власності — приватну, державну, колективну, кооперативну та інші, в тому числі й власність іноземних суб'єктів (рис. 3.13).

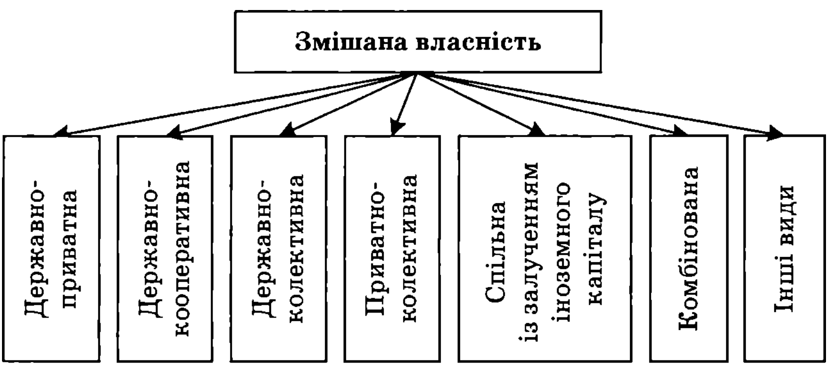


Рис. 3.13. **Сучасні форми змішаної власності**

Комбіновані форми власності. У розвинутих країнах Заходу з метою забезпечення ефективнішого функціонування виробництва відбувається процес об'єднання підприємств різних форм власності, однак за умови збереження кожною із них своєї базової якості. У результаті створюються ***комбіновані форми власності***: концерни, трести, холдинги, фінансово-промислові групи та інші об'єднання. Кожний учасник такого об'єднання делегує органу управління такий обсяг своїх повноважень, який не спричиняє втрати основних властивостей притаманної йому форми власності.

В Україні в результаті реформування відносин власності на основі роздержавлення й приватизації склались і законодавчо закріплені такі форми власності:

— ***приватна;***

— ***колективна;***

— ***державна.***

Допускається також існування змішаних форм власності, власності інших держав, власності міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав.

В результаті проведення політики роздержавлення і приватизації в Україні останніми роками суттєво змінилась структура форм власності. На зміну монопольному пануванню державної власності прийшов реальний поліформізм власності, якій створив об'єктивну основу для формування й ефективного розвитку ринкової економіки в країні. На початок 2004 р. частка об'єктів недержавних форм власності становила в країні більше 85 % (табл. 3.1).

Сучасна економіка розвинутих країн перебуває на порозі постіндустріального розвитку і характеризується ***динамізмом та новітніми тенденціями в розвитку відносин власності.***

Результатом цих процесів є:

1) подальше розширення плюралізму форм власності — приватної (великої, середньої, дрібної, сімейної), корпоративної, колективної, кооперативної, державної тощо. Ці форми взаємодіють і доповнюють одна одну, кожна з них знаходить свою "нішу" продуктивного функціонування і максимальної реалізації можливостей, закладених у ній. Завдяки останньому забезпечується конкуренція і ефективне функціонування економіки в цілому;

Таблиця 3.1. **Кількість об'єктів за формами власності в Україні в 1997—2004 рр.** (на початок року)

Об'єкти	1997	2001	2002	2003	2004	
					Кількість	%
Всього	**615 686**	**834 886**	**889 330**	**935 578**	**981 054**	**100**
У тому числі за формами власності: державні	52 836	43 060	43 374	42 484	42 935	4,3
комунальні	44 558	63 707	65 920	70 231	74 252	7,6
приватні	173 633	244 788	263 308	277 679	290 304	29,6
колективні	340 618	475 759	508 705	536 620	564 500	57,6
міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав	4 041	7 572	8 023	8 564	9 063	0,9

2) значне поширення змішаних і комбінованих форм власності, де провідна роль належить корпораціям і великим фірмам;

3) посилення процесів демократизації і соціалізації відносин власності: створюються асоційовані форми власності трудових колективів, збільшується частка акцій серед працівників фірм, вони залучаються до управління і розподілу доходів, забезпечуються дешевим житлом, медичним обслуговуванням тощо;

4) прогресивна зміна структури об'єктів власності: пріоритетними стають такі об'єкти власності, як наукові знання, інформація, комп'ютерні програми, нові технології, космічні об'єкти, висококваліфікована робоча сила, духовні блага тощо;

5) розширюються форми та об'єкти міжнародної власності на основі поглиблення міжнародного поділу праці й посилення економічних зв'язків між країнами.

§ 4. Місце і роль людини в економічній системі

Людина — надзвичайно складна істота, вона поєднує в собі *біологічне* і *соціальне*.

Як ***біологічна істота*** людина — унікальний продукт природи, мисляча істота, наділена сукупністю фізичних і розумових здібностей, здатністю взаємодіяти з природою і жити за її законами.

Людина як ***соціальна істота*** є частиною суспільства, тобто живе у соціумі, має багатогранні стосунки з іншими людьми (економічні, політичні, національні, сімейні), виконує і підкоряється юридичним законам, додержується певних моральних норм і правил соціальної поведінки, прийнятих в суспільстві, тобто є людина розумна (*Homo sapiens*).

У діалектичній взаємодії біологічної і соціальної сторін людини, можливості використовувати у своїй діяльності природні й економічні закони і полягає глибинна сутність людини як ***біосоціальної істоти*** (рис. 3.14).



Рис. 3.14. **Біосоціальні риси людини**

Людину вивчають багато наук, у тому числі економічна наука, яка досліджує економічну сутність людини, її місце і роль в економічній системі, потреби, інтереси, господарську поведінку, тобто *людину економічну* (*Homo economicus*).

Людина економічна — головний творчий суб'єкт ринкової економіки, який володіє свободою вибору і приймає економіч-

но раціональні та оптимальні рішення з урахуванням усіх наявних можливостей і умов, відповідно до своїх особистих інтересів, мети і пріоритетів.

На всіх етапах розвитку суспільства людина перебувала в центрі всіх економічних процесів і явищ. В економічній системі людина виступає ***як працівник, як суб'єкт економічних відносин, як споживач, як носій кінцевої мети суспільного виробництва*** (рис. 3.15).

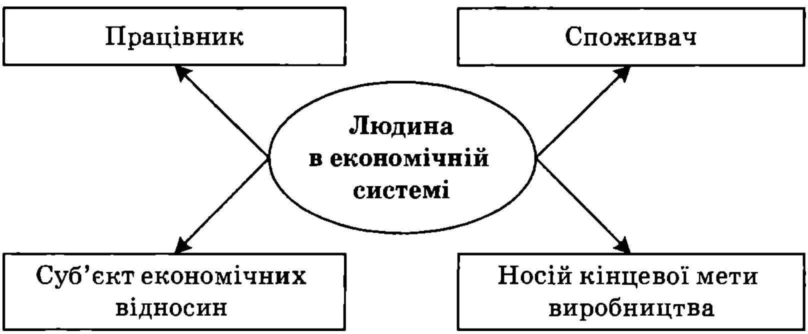


Рис. **3.15. Місце людини в економічній системі**

Людина-працівник в економічній системі виступає робочою силою, особистим фактором виробництва, головним елементом продуктивних сил.

Робоча сила — це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, її здатність до праці.

Успіх виробництва на всіх рівнях визначається насамперед людьми, зайнятими у виробничому процесі. Усі інші фактори виробництва діють не самі по собі, їх приводить у рух людина. Людині, її праці належить центральне місце у виробництві не тільки як найактивнішому факторові виробництва, а й як джерелу, творцю інших факторів виробництва — матеріально-речових, науково-дослідних і організаційно-управлінських.

В історичному плані людина-виробник пройшла у своєму розвитку стадію ***індивідуального (одноосібного) працівника*** і стадію ***сукупного працівника***.

На ранніх етапах розвитку суспільства, коли ще недостатньо були розвинуті суспільний поділ праці й господарські зв'язки (натуральне господарство і дрібнотоварне виробництво), коли речі виготовлялись від початку до кінця одним робітником, то останній виступав як ***працівник-індивід***.

У подальшому, в міру поглиблення суспільного поділу праці, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, праця кожного виробника все менше виступає як індивідуальна праця незалежного, економічно відокремленого товаровиробника, а виступає частиною сукупної праці, а окремий працівник — частиною *сукупного працівника*.

Сукупний працівник — це сукупність працівників різних спеціальностей, які є учасниками спільного виробництва певного товару на основі розподілу праці між ними.

У сучасних умовах головною фігурою господарського життя є не індивідуальний, а сукупний працівник, який залучається до суспільного виробничого процесу завдяки кооперації праці. Нині практично будь-який товар є результатом праці не одного, а десятків, сотень і тисяч працівників, зайнятих у різних галузях виробництва. Сучасний автомобіль складається в середньому з 15 тис. деталей, у виробництві яких зайняті тисячі працівників величезної кількості великих і дрібних підприємств-постачальників. Американський літак "Боїнг-748" складається з 4,5 млн різноманітних частин, що їх виробляють робітники 16 тисяч компаній.

Сукупний працівник є новою продуктивною силою кооперованої праці, здатної вирішувати завдання, які не під силу сумі відокремлених індивідуальних працівників.

Рівень розвитку сукупної робочої сили можна охарактеризувати такими кількісними і якісними показниками (рис. 3.16).

В умовах розвитку науково-технічного прогресу вимоги до рівня підготовки працівників зростають. Без постійного підвищення рівня освіти, кваліфікації, культури, зміцнення здоров'я, вироблення психологічної сталості працівники не здатні ефектив-



Рис. 3.16. **Показники рівня розвитку сукупної робочої сили**

но взаємодіяти з іншими прогресуючими елементами продуктивних сил — новою технікою, передовими технологіями, системами управління й організації виробництва. Тому в сучасному розвинутому суспільстві інвестиції в “людський капітал”, тобто в розвиток знань, здібностей, у зміцнення здоров’я людини, вважаються найефективнішими і гуманними вкладеннями.

В Україні на сучасному етапі кількість найманих працівників з вищою професійною освітою стала значною (табл. 3.2). Саме такі працівники є головною основою ефективного розвитку економіки і важливим елементом національного багатства країни.

Людина як суб’єкт економічних відносин. Людина економічна реалізує себе в економічній системі завдяки певним господарським відносинам, у які вона вступає з іншими суб’єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ.

Суб’єктами економічних відносин є окремий індивід, сім’я, колектив, держава. Основою економічних відносин є відносини

Таблиця 3.2. **Рівень освіти найманих працівників за видами економічної діяльності,** на початок 2004 р.

Види економічної діяльності	Кількість штатних працівників, тис.	З них закінчили вищі навчальні заклади освіти			
		I—II рівнів акредитації, тис.	Відсотків до загальної кількості працівників	III—IV рівнів акредитації, тис.	Відсотків до загальної кількості працівників
Всього	11 782,5	3 112,8	26,4	2 840,8	24,1
Промисловість	3 435,0	874,3	25,5	548,5	16,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1 411,3	206,4	14,6	98,2	7,0
Будівництво	426,1	102,5	24,1	57,7	13,5
Транспорт і зв'язок	1 002,3	226,4	22,6	137,5	13,7
Оптова і роздрібна торгівля	570,3	200,4	35,1	142,4	25,0
Фінансова діяльність	181,6	55,4	30,5	93,3	51,3
Державне управління	724,5	208,1	28,7	377,1	52,0
Освіта	1 651,0	347,1	21,0	805,3	48,8
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1 340,5	594,5	44,3	267,0	19,9
Колективні, громадські та особисті послуги	378,1	128,1	33,9	106,2	28,1

власності, які характеризують спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

Органічне поєднання двох характеристик людини: людини-працівника та людини-власника утворює економічну сутність людини, сучасну економічну людину.

Природно людині найбільшою мірою відповідає індивідуальна (приватна) трудова власність, яка формує як єдине ціле людину-робітника і людину-власника. Вона є основою його економічної незалежності й свободи. Інші форми власності (колективна, кооперативна, корпоративна тощо) більшою мірою відображають соціально-суспільну суть людини, розкривають її місце і роль у суспільстві.

Сьогодні в розвинутих країнах дедалі більшого розвитку набувають колективні (асоційовані) форми власності, які поєднують індивідуальні та колективні принципи управління виробництвом і розподілом доходів.

Роль людини як суб'єкта економічних відносин полягає також у тому, що об'єктивні економічні закони виявляються і реалізуються через її господарську діяльність.

Людина як споживач реалізує себе через задоволення своїх різних потреб. Потреби людини можна поділити на потреби людини-працівника і потреби людини-підприємця.

Потреби людини-працівника пов'язані з відтворенням робочої сили, тобто з особистим споживанням. У процесі трудової діяльності людина витрачає робочу силу, яку необхідно відновлювати. Для цього вона повинна мати набір товарів і послуг, щоб задовольнити свої фізіологічні, духовні та інші потреби. Задовольняючи ці потреби, людина відтворює себе як працівник.

Потреби людини-підприємця стосуються відтворення матеріально-речових факторів виробництва, тобто виробничих потреб. Для того щоб відновити спожиті в процесі виробництва машини, верстати, обладнання, сировину, матеріали, паливо, електроенергію тощо, підприємець повинен їх придбати на ринку факторів виробництва.

Потреби людини-працівника і людини-підприємця тісно переплітаються між собою, утворюючи спільні потреби людей, задоволення яких забезпечує відновлення особистого і речового факторів суспільного виробництва.

Людина як кінцева мета суспільного виробництва. Людина в її цілісній сутності є головним критерієм розвитку суспільного виробництва і головною його метою. Суспільний продукт, проходячи через фази виробництва, розподілу й обміну завершує свій цикл у фазі споживання. Без споживання виробництво існувати не може, воно не має сенсу. Задоволення різнобічних потреб людини — ось призначення будь-якого виробництва. У цьому аспекті людина зі своїми потребами є природною і кінцевою метою суспільного виробництва й одночасно головним фактором його функціонування.

Таким чином, функціонування і розвиток економічної системи неможливо оцінювати поза існуванням людини, її трудової діяльності, взаємозв'язків, потреб, інтересів, мотивацій. Людина є центральним елементом економіки, вона є активним учасником господарської діяльності як робоча сила, здатна до праці, а також як суб'єкт-споживач, вступаючи в економічні стосунки задля виробництва і споживання життєвих благ.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Соціально-економічна формація. Цивілізація. Економічна система. Продуктивні сили. Економічні відносини. Господарський механізм. Власність. Тип, форма, вид власності. Структура відносин власності. Суб'єкти власності. Об'єкти власності. Право власності. Плюралізм форм власності. Суспільна власність. Приватна власність. Корпоративна власність. Державна власність. Муніципальна власність. Колективна власність. Кооперативна власність. Інтелектуальна власність. Людина економічна (*Homo economicus*).

Контрольні запитання і завдання

1. У чому полягає відмінність формаційного і цивілізаційного підходів до періодизації суспільного розвитку?

2. Дайте визначення поняття "цивілізація". Які критерії розвитку цивілізації відомі?

3. У чому полягає сутність економічної системи? Які визначення цього терміна є в економічної науці?

4. Якими критеріями визначається тип економічної системи?

5. Назвіть структурні елементи економічної системи і розкрийте їхній взаємозв'язок.

6. Розкрийте зміст понять "ринкова економіка", "командна економіка", "змішана економіка",

7. Як в економічній науці відбувався процес еволюції визначення категорії "власність"?

8. Що таке суб'єкт і об'єкт власності?

9. Назвіть суб'єктів і об'єкти державної власності.

10. Що таке відносини власності і яка їхня структура?

11. Розкрийте зміст поняття "право власності"?

12. Що є первинним у взаємовідносинах: власність як економічна чи як юридична категорія?

13. Які особливості корпоративної форми власності?

14. Розкрийте специфіку інтелектуальної власності.

15. Розкрийте зміст новітніх тенденцій у розвитку відносин власності та їхні причини.

16. Що означає поняття "людина економічна"?

17. Яке місце займає людина в економічної системі?

Література

1. Закон України "Про власність". — К.: Парламентське вид-во, 1998.

2. *Бажал Ю.М.* Економічна теорія технологічних змін: Навч. посіб. — К.: Заповіт, 1996. — 240 с.

3. *Базилевич В.Д.* Інтелектуальна власність: Підручник. — К.: Знання, 2006. — Розд. 2, 3.

4. *Грішнова О.А.* Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. — К.: Знання, 2004. — 535 с.

5. *Гэлбрейт Дж.К.* Новое индустриальное общество. — М., 1969.

6. *Иноземцев В.А.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие. — М.: Логос, 2000.

7. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2004. — Розд. 4, 5.

8. Право власності в Україні / За ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнецової. — К.: ЮрінкомІнтер, 2000.

9. *Рибалкін В.* Теорія власності. — К.: Логос, 2000.

10. *Самуельсон П.* Економіка: Підручник. — Л.: Світ, 1993. — С. 37—45.

11. *Філіпенко А.С.* Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. — К.: Знання, 2000. — 174 с.

12. *Лукінов І.І.* Економічні трансформації (наприкінці XX сторіччя) / НАН України; Ін-т економіки. — К., 1997. — 455 с.

13. *Чухно А.А.* Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. — К.: Логос, 2003.

Глава 4. ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІК

Подібно до живих організмів суспільства переживають кризи, моменти безумства, революції, зміну форм свого життя; вони народжуються, розвиваються, умирають, переходять від здоров'я до хвороби, а від хвороби — до здоров'я, ...вони мають дитинство, юність, зрілість, дряхлість і смерть.

Поль-Анрі Гольбах

§ 1. Сутність і закономірності еволюційного переходу економічної системи до наступного типу

У процесі свого розвитку будь-яка система проходить декілька стадій:

— *становлення* (висхідний розвиток нової системи);

— *зрілість* (найповніший прояв усіх потенційних можливостей системи та властивих їй суперечностей функціонування);

— *занепад* старої системи і зародження елементів нової (низхідний розвиток старої системи).

Стадія ***становлення*** означає *низхідний* рух старої системи та *висхідний* рух нової системи.

Трансформаційна економіка є особливим станом еволюційного процесу суспільного розвитку в період зміни його соціально-економічних форм.

Принципи трансформації:

— урівноваженість як необхідна передумова успішного розвитку та самооновлення;

— багатовимірність системних перетворень та складний механізм їхньої взаємодії;

— динамічність узгодження складових елементів системи на принципах самоорганізації;



Рис. 4.1. **Загальні закономірності трансформаційних перетворень**

— суперечливе поєднання тенденцій світового еволюційного розвитку і національних особливостей трансформаційних перетворень.

§ 2. Перехідні економічні системи: зміст і основні риси

Перехідні (трансформаційні) економічні системи — це складне явище. В історії розвитку практично кожного соціуму настають періоди, коли стара економічна система функціонує за низхідною (занепадає), а в її просторі зароджуються елементи нової системи з тенденцією до самоорганізації та висхідного розвитку.

Перехідні економіки можна класифікувати за аспектами *цивілізаційного* і *формаційного* процесів.

Аспект цивілізаційного процесу:

— від неоліту до бронзового віку;

— від бронзового до залізного віку;

— від залізного до передіндустріального віку;

— від передіндустріального до індустріального віку;

— від індустріального до постіндустріального (інформаційного) віку.

Аспект формаційного процесу:

— від первісного до рабовласницького ладу;

— від рабовласництва до феодалізму;

— від феодалізму до капіталізму;

— від капіталізму до соціалізму;

— від соціалізму до капіталізму (для постсоціалістичних країн тощо).

У межах кожної цивілізації та кожної суспільно-економічної формації є перехідні стани від однієї стадії розвитку до іншої.

Закономірності трансформації в межах ринкової системи

1. *Поглиблення суспільного характеру виробництва:*

— розвиток економічної системи визначається ступенем розвитку ринку;

— виникнення монополій усуває обмеженість вільного конкурентного ринку;

— розподіл функцій та сфер діяльності між державою, монополіями і немонополізованим сектором зменшує рівень непередбачуваності в суспільстві, забезпечує певну узгодженість між цими секторами та в них самих, формує систему економічних зв'язків як єдине ціле.

2. *Зміни у розвитку технологічного способу виробництва* вимагають нових та відповідної адапованості існуючих господарських форм. Це виявляється в тому, що, наприклад, економічна система вільної конкуренції є формою пристосування до простої кооперації, мануфактурного та машинного виробництва, монополія є формою адаптації до умов НТР (необхідність використання нових джерел енергії, нових методів виплавки чавуну, сталі, алюмінію, застосування двигунів внутрішнього згоряння, концентрації та централізації капіталу. Цю функцію виконали монополістичні союзи). Автоматизований технологічний спосіб виробництва потребує впровадження змішаної економічної системи, яка б органічно поєднувала процеси усуспільнення та індивідуалізації, існування дрібних та великих підприємств, господарств, заснованих на різних формах власності тощо.

3. ***Кожна наступна форма соціально-економічного розвитку породжує нові фактори економічного зростання, не відкидаючи при цьому надбань попередніх.*** За *вільної конкуренції* головним фактором економічного зростання є гонитва за надприбутком, одержаним завдяки впровадженню науково-технічному прогресу.

Монополія породжує нові переваги великих підприємств над дрібними в застосуванні досягнень НТП, економії на управлінні та ін., а також можливість упорядковувати, узгоджувати та передбачувати результати діяльності.

Державно-монополістичний капіталізм створює можливості державного впливу на відтворювальний процес у масштабах суспільства.

Змішана економіка забезпечує спеціалізацію і розподіл функцій між дрібними та крупними підприємствами, передбачає обрання форми власності й форми господарювання за економічною доцільностю.

Формування специфічної ієрархії суб'єктів господарювання. Головним суб'єктом системи *вільної конкуренції* є *дрібний товаровиробник;*

— періоду *крупного машинного виробництва* — *власник капіталу;*

— за *монополії* — *об'єднання капіталістів;*

— в умовах *державно-монополістичного капіталізму* — *держава.*

Змішана економіка докорінно змінює місце і роль *найманого робітника*, який дедалі частіше стає *співвласником капіталу* та учасником управлінського процесу в межах корпорацій (наймані менеджери) й учасником процесу регулювання економіки як цілого (наймані державні службовці).

Зміст перехідної економіки — формування нових елементів та системоутворення їх, яке дає можливість зайняти новому панівне місце в ієрархії підсистем та системи як цілого.

Нестійкість перехідної економіки пояснюється тим, що на відміну від стабільної економічної системи, в якій зміни стосують-

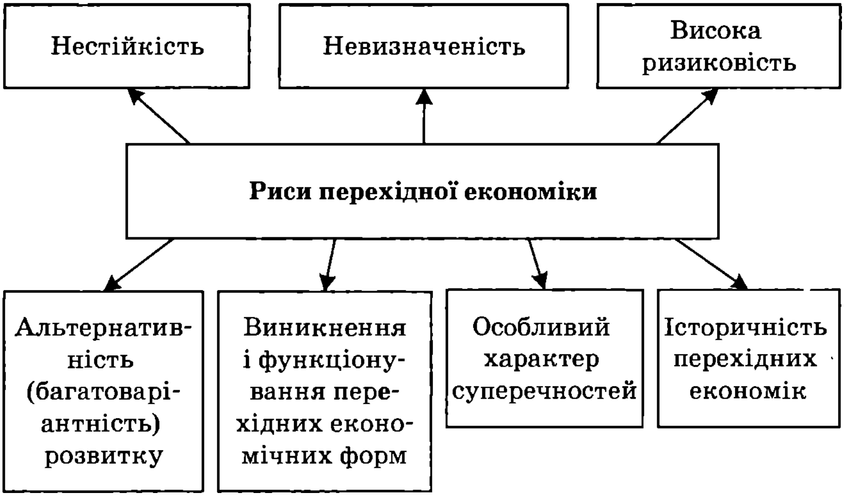


Рис. 4.2. **Риси перехідної економіки**

ся переважно механізму функціонування системи, в перехідних системах змінюється сам механізм розвитку. Останнє порушує її стійкість, оскільки спричиняє розбалансованість попередньої системи.

Невизначеність як риса перехідної економіки пояснюється, насамперед, здатністю елементів системи до самоорганізації. Суб'єкти економіки ставлять перед собою мету — побудувати економічну систему певного типу і розробляють механізми та засоби досягнення мети, але зазвичай теоретично сформульована і практично реалізована мета не співпадає повністю. По-перше, тому що завжди в процесі становлення виникають непередбачувані заздалегідь моменти. По-друге, з причини здатності системи до самоорганізації, що сама по собі передбачає багатоваріантність розвитку.

Багатоваріантність самоорганізації системи, різноманітність устремлінь, цілей, бажань стосовно майбутнього суспільного устрою зумовлюють *альтернативний* характер розвитку перехідних економік. Устремління щодо трансформації старої системи можуть бути *успішними* (реалізована мета близь-

ка до поставленої) і *безуспішними* (система повертається в модифікованому вигляді до попереднього стану або ж гине).

Перехід до нової економічної системи — це співіснування і боротьба старого й нового. Становлення нової системи породжує відповідні *нові економічні форми*. Наприклад, грошова рента в умовах феодалізму або індикативне планування та державне регулювання в умовах капіталізму.

Суперечності перехідних економік є ***суперечностями розвитку***, а не функціонування. Це суперечності між старим та новим у надрах самої економічної системи; між економікою і політикою, між економікою та ідеологією; політикою та ідеологією; між соціальними верствами, що традиційно склалися, і тими, що зароджуються, тощо.

Загострення цих суперечностей часто супроводжується бажаннями та закликами повернутися до попереднього стану (фізіократи, соціалісти-утопісти, сучасні ультраліві).

Історичність перехідної економіки зумовлена характером умов переходу, природними, економічними, регіональними, політичними, ідеологічними та соціальними особливостями країн, які формують специфіку моделей переходу.

§ 3. Криза і розпад командно-адміністративної системи та необхідність переходу економіки постсоціалістичних країн до ринкових відносин

Усі досоціалістичні економічні системи спочатку виникали в процесі еволюційного розвитку, і лише потім наука вдавалась до спроб теоретично осмислити їх.

Відмінністю соціалізму є те, що він спочатку виник як теорія (рис. 4.3), і лише згодом була зроблена спроба реалізувати цю теорію на практиці шляхом революційних перетворень.

Теоретичною основою реалізованої моделі соціалізму вважається *марксистська* економічна концепція.

Її головні засади такі:

— капіталізм неспроможний вирішити внутрішньо притаманні йому суперечності й мусить поступитись місцем наступній економічній формації — *комуністичній*, яка є антиподом капіталістичної форми суспільного устрою;

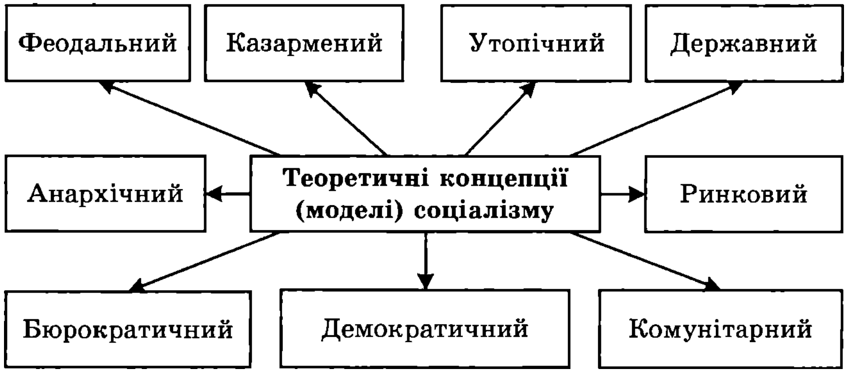


Рис. 4.3. **Теоретичні концепції (моделі) соціалізму**

— комунізм передбачає дві фази суспільного розвитку: І — соціалізм; ІІ — комунізм.

Соціалізм — перехідна форма від капіталізму до комунізму, оскільки, на відміну від попередніх економічних систем, які мали єдину економічну основу — приватну власність, елементи комунізму не можуть зародитися у надрах капіталізму (через відмінність економічної основи).

Особливості комуністичної системи:

— економічною основою нової системи є *суспільна власність*;

— всезагальність праці;

— безкласовість;

— колективізм, що усуває індивідуальний егоїзм;

— нетоварні (безпосередньо суспільні) зв'язки;

— розподіл здійснюється на І фазі суспільного розвитку — за працею, на ІІ — за потребами;

— самоуправління як антипод державної форми управління;

— повне відмирання держави як апарату насильства на ІІ фазі суспільного розвитку.

Реалізація марксистської концепції економічного розвитку супроводжувалася значними теоретичними змінами і модифікувалася у *марксистсько-ленінську теорію побудови соціалізму*, яка мала такі етапи.

1. *Політика "воєнного комунізму"* (В.І. Ленін згодом визнав її політикою не тільки вимушеною, а й помилковою) була спря-

мована на ліквідацію ринкових відносин, приватної власності та класів, на перехід до безпосереднього продуктообміну через державні органи влади.

2. *Нова економічна політика (НЕП)*, яка внесла в теоретичну концепцію суттєві корективи і насамперед визнання:

— ринкових форм (товар, гроші, ціна, кредит, фінанси тощо);

— двох форм власності (державної та кооперативної);

— двох класів (робітників і селян, інтелігенції як прошарку);

— державної форми управління за участю народу.

Реалізована модель соціалізму дістала назву *командно-адміністративного соціалізму.*

Риси командно-адміністративного соціалізму:

— тотальне панування державної власності (навіть колгоспно-кооперативна власність, проголошена конституцією, втратила риси кооперативної і була одержавлена);

— централізоване регулювання всіх зв'язків державою (директивне централізоване планування від досягнутого);

— спотворені ринкові відносини (ціни, відсоток за кредит, ренту тощо встановлювала держава);

— прямий розподіл ресурсів;

— державне тотальне управління за принципом жорсткої ієрархії; вершину ієрархічної піраміди займає партійна бюрократія;

— розподіл за волею держави, яка об'єктивно не може визначити частку індивіда у суспільному результаті економічної діяльності (хоч зарплата видається за форму розподілу відповідно до кількості та якості праці).

Як наслідок, у процесі революційних змін відбулося тотальне одержавлення економіки, політики, ідеології та інших форм суспільного буття.

Криза адміністративно-командної системи стала проявом загострення суперечностей, породжених та нагромаджених нею, які система виявилася не здатною вирішити.

Суперечності адміністративно-командної системи

Головна суперечність — *суперечність між проголошеними та реалізованими цілями.*

Форми вияву головної суперечності:

— між вивільненням трудящих від поневолення (експлуатації) з боку капіталу і поневоленням їх державою;

— між проголошеною метою побудови суспільства всезагального добробуту і сформованою економікою тотального дефіциту, який є не лише наслідком, а й передумовою відтворення бюрократичної системи адміністративного соціалізму;

— між проголошеною метою побудови суспільства, де, всі блага "поллються повним потоком" і здійсниться великий принцип: "від кожного — за здібностями, кожному — за потребами" і деформованою структурою економіки, зорієнтованою на виробництво заради виробництва;

— між проголошеною метою високопродуктивного виробництва (трудящі працюють на себе й на суспільство в цілому) і спадною ефективністю реального виробництва через відсутність конкуренції і тотальне панування державної монополії;

— між проголошеною метою побудови суспільства, заснованого на самоуправлінні (самоуправління як антипод державного управління), і реальною системою управління у формі диктатури держави, яка виявляється через диктатуру пролетаріату, диктатуру партії та ін.

Причини глибокої кризи командно-адміністративної системи не вичерпуються тільки нагромадженими нею внутрішньо притаманними їй суперечностями. Вони пояснюються існуючою структурою влади та запроваджуваною нею політикою. Значною мірою ця криза зумовлена об'єктивними законами нерівномірності та циклічності економічного розвитку.

§ 4. Концепції переходу постсоціалістичних країн до ринкової економіки

Соціально орієнтовану ринкову економіку, яку прагнуть створити постсоціалістичні країни, можна визначити *як систему, в основі якої переважає приватна власність, свобода підприємництва, вільний продаж усіх факторів виробництва, товарів та послуг.*

Головні завдання перехідного періоду від адміністративно-командної до соціально орієнтованої ринкової системи такі:

— ***реформування*** відносин власності;

— ***роздержавлення*** (обмеження втручання держави в економічне життя суспільства аж до повного вилучення, відмова від прямого управління держави економікою, створення умов для зростання кількості господарюючих суб'єктів);

— ***приватизація*** (перехід у приватну власність значної частки державної власності);

— ***демонополізація*** (створення і захист конкурентного середовища, подолання державної та недержавної монополії);

— ***лібералізація***, яка набуває двох форм — *внутрішньоекономічної* (усунення державного контролю за цінами на переважну більшість товарів та послуг, запровадження свободи торгівлі юридичних та фізичних осіб і підпорядкування діяльності товаровиробника умовам ринку) *і зовнішньоекономічної* (розширення доступу в країну іноземних інвестицій; роздержавлення зовнішньоекономічних зв'язків і зняття протекціоністських обмежень на експорт; зняття обмежень на імпорт; конвертованість національної валюти тощо).

— ***макроекономічна стабілізація*** (мінімізація дефіциту державного бюджету, припинення надлишкової грошової емісії та пільгового кредитування, що спричиняють інфляцію);

— ***формування ринкової інфраструктури***;

— ***соціальний захист*** найвразливіших верств населення.

Концепції трансформації адміністративно-командної економіки в ринкову:

— *інституціонально-кейнсіанський варіант еволюційних змін*, або градуалістської політики;

— *ліберально-монетарний варіант* радикальних змін, або політики "шокової терапії".

Головні риси еволюційного переходу до ринкової економіки (градуалізму):

1. Процес економічної трансформації трактується як поступова зміна ресурсних потоків, які повільно пристосовуються до нового інституційного середовища і впливають на зміну параметрів виробництва, споживання, інвестицій.

2. Реформування економіки передбачає:

— встановлення динамічної рівноваги на споживчому ринку шляхом легалізації та розвитку приватного сектору;

— поширення ринкових механізмів спочатку на виробництво та збут споживчих товарів, а згодом і на інвестиції;

— лібералізація цін зі збереженням державного контролю за ними;

— формування двосекторної моделі економіки, де превалюють приватні структури у споживчих галузях економіки, а державні й ті, що контролюються державою, — у виробництві інвестиційних товарів;

— спад виробництва, зумовлений не зміною його технологічної та соціально-економічної структури, а політикою лібералізації;

— гіперінфляція як наслідок лібералізації;

— глибоке розшарування за доходами різних верств населення.

Головні риси концепції радикальних змін, або політики "шокової терапії":

1. Процес економічної трансформації передбачає швидкий перехід до досконалого ринкового середовища, заснованого на принципах рівноваги вільної ринкової економіки.

2. Реформування економіки передбачає:

— проведення впродовж 1—2 років радикальних антиінфляційних стабілізаційних заходів:

— моментальну лібералізацію цін;

— максимальне усунення держави від втручання в економічні процеси;

— ліквідацію переважної більшості субсидій;

— запровадження повної фінансової самостійності підприємств тощо;

— здійснення протягом 10—15 років фундаментальних перетворень в економіці.

Головним завданням переходу до реальних ринкових відносин є формування ринкових форм господарювання та усунення деформацій, набутих в умовах адміністративно-командної системи. У цьому полягає суть лібералізації економіки.

ПОЗИТИВНІ	НЕГАТИВНІ
ВНУТРІШНЬОЕКОНОМІЧНА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ	
Зародження і розширення меж економічної свободи, вибору сфери прикладання капіталу, діяльності, партнерів, товарів та послуг, місця проживання тощо Формування нової психології, що ґрунтується на ініціативі, здатності ризикувати, відповідальності за прийняті рішення, дії тощо Формування нового способу життя, якому властива мобільність, свобода вибору і т. ін.	Вивільнення цін спричиняє стрімке зниження доходів широких верств населення Галузі, що працювали на державне замовлення (насамперед ВПК), втрачають сферу збуту своїх товарів та послуг Багато підприємств виявляються неконкурентоспроможними Труднощі, пов'язані зі збутом товарів та послуг, зумовлені зниженням рівня доходів фізичних і юридичних осіб, ускладнюють або навіть унеможливлюють процес відтворення (придбання сировини, матеріалів, палива, енергії, устаткування) У найважчому економічному становищі опиняються галузі, які підтримувала держава
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ	
Розширює можливості задоволення потреб Спонукає вітчизняних виробників до конкурентної боротьби	Відміна квот і ліцензій на експорт обертається "втечею" капіталу за кордон Багато національних підприємств не витримують конкуренції і припиняють своє існування Часткова конвертованість національної грошової одиниці породжує доларизацію економіки тощо

Рис. 4.4. **Результати лібералізації перехідних економік постсоціалістичних країн**

§ 5. Формування інституційних та економічних умов переходу країн до нової системи господарювання

Обмеження прямого державного втручання в економіку трансформаційного типу означає не послаблення ролі держави в економічному житті, а *докорінну* зміну цієї ролі.

Головні напрями впливу ***держави на формування інституційних та економічних умов формування ринкової економіки.***

1. Законодавче забезпечення трансформаційних перетворень.
2. Забезпечення інституційних змін у підприємництві.
3. Подолання автаркії та забезпечення відкритості економіки.
4. Адаптація соціальної політики до умов перехідної економіки.

Відпрацювання господарського законодавства, яке встановлює "правила гри" у ринковій та перехідній економіці і є регулятором ринку:

— законодавства про власність;

— про підприємницьку діяльність;

— антимонопольного законодавства;

— податкового кодексу;

— трудового законодавства;

— законодавства про соціальний захист;

— природоохоронного законодавства;

— законодавства про регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Господарське законодавство перехідного періоду покликане забезпечити формування конкурентного середовища, сприяючи:

— виникненню нових підприємств, спрощенню їхньої реєстрації;

— формуванню конкурентних ринків у процесі приватизації державних підприємств та вільного доступу іноземних підприємців до національного ринку;

— забороні монополістичних об'єднань, змов, заохоченню та захисту конкуренції.

Законодавство про власність покликане забезпечити ***рівність*** усіх форм власності та форм господарювання перед законом, не надаючи переваг і пріоритетного розвитку державній формі.

Законодавство про підприємницьку діяльність має гарантувати повну економічну свободу вибору сфери господарської діяльності, планування, виробництва, реалізації товарів та послуг, ціноутворення, формування фінансових ресурсів, зовнішньоекономічних зв'язків тощо.

Антимонопольне законодавство має запобігати створенню нових монополій, унеможливлювати зговори, відкриті й таємні угоди про розподіл ринків збуту, встановлення монопольних цін; регламентувати державне регулювання природних монополій тощо.

Податкове законодавство має виконувати не тільки фіскальну, а й регулюючу та стимулюючу функції.

Трудове законодавство покликане забезпечити проведення ефективної політики зайнятості.

Законодавство про соціальний захист населення має стимулювати ділову активність усіх верств населення, соціально захищати його найвразливіші прошарки.

Природоохоронне законодавство через запровадження економічних санкцій, жорстких заборонних та карних засобів для порушників природоохоронних законів має спонукати і стимулювати дбайливе ставлення до охорони довкілля.

Законодавство у сфері зовнішньоекономічної діяльності в перехідний період покликане, з одного боку, захищати інтереси вітчизняного виробника на період адаптації його до роботи в умовах міжнародної конкуренції, з іншого — забезпечувати лібералізацію експортно-імпортних операцій з метою захисту інтересів споживача. Критерієм доцільності встановлення і зняття експортно-імпортних та валютних обмежень має стати ступінь захищеності національних економічних інтересів з урахуванням суперечливого характеру поточних і довгострокових цілей.

Економіка, що трансформується з адміністративно-командної в ринкову, характеризується для значної частки країн *ригідністю, віртуальністю* та *бартеризацією.*



Рис. 4.5. **Основні напрями забезпечення інституційних змін у перехідній економіці**

Ригідність (від лат. *rigidus* — твердий, заціпенілий) означає закляклість, зашкарублість, негнучкість. Риси ригідної економіки:

— відсталість технологічної структури цивільного сектору;

— надзвичайно затратна структура соціальних гарантій, що створює бар'єри виходу з ринків для неефективних підприємств;

— висока затратність виробництва товарів та послуг;

— вплив ендогенних (внутрішніх) чинників на рівень прибутковості та збитковості значно слабший, ніж вплив екзогенних (зовнішніх) факторів (інфляція, обмінний курс);

— бартеризація обмінних процесів.

Бартер у класичній та ригідній економічних системах має принципові відмінності (рис. 4.6, 4.7).



Рис. 4.6. **Особливості бартеру в класичній економіці**

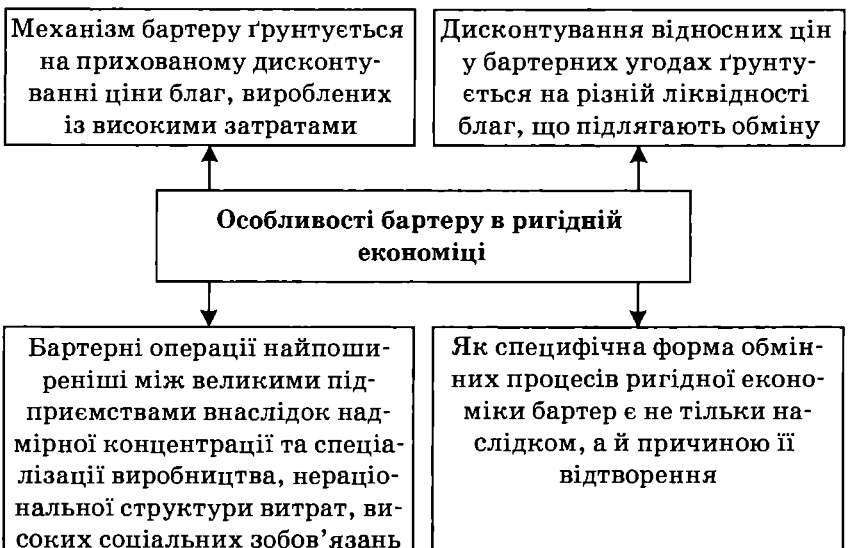


Рис. 4.7. **Особливості бартеру в ригідній економіці**

Слід зазначити, що трансформаційні процеси в постсоціалістичних країнах супроводжуються віртуалізацією, котра також набуває особливих форм свого прояву. Саме тому варто у найзагальнішому плані розглянути зміст процесу віртуалізації як такого, який властивий світовій економіці в цілому, а потім виявити його особливості в постсоціалістичних трансформаційних економічних системах.

Термін "віртуальний" походить від латинського *virtualis*, що дослівно перекладається як "сильний", "здібний", а в сучасній інтерпретації як ***можливий, той що може або має проявитися.*** Іншими словами, термін "віртуальний" означає непроявлений, але такий, що може проявитися. Поняття "віртуальна економіка" вживають для такої ситуації в економіці, коли ***принципи індетермінізму*** в певних сегментах ринку починають превалювати над ***принципами детермінізму,*** тобто коли має місце спотворення причинно-наслідкових зв'язків між економічними явищами і процесами. Такими сегментами, де найсильніше проявляються принципи індетермінізму, є фондовий та валютний ринки.

Форми прояву світової віртуалізації сучасної економіки:

— втрата зв'язку фінансового сектору з реальним сектором економіки;

— курси акцій перестають залежати від фінансового становища їхніх емітентів, а також від економічної і політичної ситуації в країні;

— курс валюти втрачає залежність від обсягів виробництва, збалансованості бюджету і навіть від співвідношення попиту й пропозиції на валюту;

— посилення значимості похідних від акцій та облігацій цінних паперів — фінансових ф'ючерсів, опціонів, варрантів та ін.;

— поширення віртуальних фінансових інструментів на фінансовому ринку (взаємозаліки, казначейські зобов'язання і т. ін.).

Віртуалізація в інверсійних економіках, що здійснюють рух до ринку від соціалізму, має свої особливі форми прояву.

Риси віртуальної економіки інверсійного типу:

— спотворене уявлення про обсяги національного виробництва через наявність субсидій, запланованих бюджетних доходів та витрат, держзамовлень та державних закупівель;

— невиплата заробітної плати й матеріальних винагород;

— надмірна бартеризація (40 % обсягу реалізованої продукції) економічних відносин, що призводить до функціонування немонетарної економіки;

— превалювання фінансових інвестицій над підприємницькими;

— надходження переважної більшості прибутку від спекулятивних видів діяльності або завдяки контролю за правами монополій і лише незначної частки прибутку від інвестування.

Підсумовуючи слід зазначити, що трансформаційні процеси в розвитку економічних систем характеризуються суперечливістю, нестійкістю, невизначеністю та наявністю перехідних, часто спотворених, економічних форм.

Ці особливості перехідних систем зумовлюють як складнощі теоретичного осмислення їх, так і труднощі в управлінні насамперед ініційованими трансформаційними процесами.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Перехідна економіка. Суперечності перехідної економіки. Риси командно-адміністративного соціалізму. Суперечності командно-адміністративного соціалізму. Концепції трансформації адміністративно-командної економіки в ринкову. Роздержавлення. Приватизація. Демонополізація. Лібералізація. Макроекономічна стабілізація. Інституційні зміни в економіці. Ригідність економіки. Віртуальна економіка. Бартер та його особливості у класичній та ригідній економіках.

Контрольні запитання і завдання

1. Назвіть закономірності переходу від однієї економічної системи до іншої та дайте стислу характеристику їх.

2. Назвіть перехідні економічні системи в цивілізаційному аспекті та розкрийте форми виявлення закономірностей переходу від однієї системи до іншої на прикладі кожної з перехідних форм.

3. Назвіть формаційні перехідні економічні системи та розкрийте форми прояву закономірностей переходу від однієї економічної системи до іншої.

4. Які причини та умови виникнення командно-адміністративної системи?

5. Які ви знаєте теоретичні моделі соціалізму? Дайте коротку характеристику їх.

6. Охарактеризуйте реалізовані на практиці моделі соціалізму.

7. Адміністративний соціалізм — помилка історії чи закономірний результат історичного розвитку? Аргументуйте свою позицію.

8. Чи існувала альтернатива адміністративному соціалізму? Аргументуйте свою позицію.

9. Чому виникла і в чому виявилася криза адміністративно-командної системи.

10. Назвіть особливості переходу від адміністративно-командної системи до ринкової.

11. Дайте порівняльну характеристику "еволюційного переходу" від адміністративно-командної системи до ринкової економіки та "шокової терапії". Яка з форм переходу краща? Чому? Аргументуйте.

12. Проаналізуйте здобутки та соціальні й економічні втрати, пов'язані з переходом до ринку України. Чи можна було зменшити "плату" за економічні перетворення?

13. Назвіть головні інституційні зміни трансформаційної економіки України, що нині відбуваються й уже відбулися.

14. Що таке ригідна економіка? Назвіть її риси. Який альтернативний шлях розвитку можливий для держав з ригідною економікою?

Література

1. *Лукінов І.І.* Економічні трансформації (наприкінці XX сторіччя) / НАН України. Ін-т економіки. — К., 1997.

2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид. — К.: Знання-Прес, 2004. — Розд. 28, 29.

3. Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; За ред. В.М. Гейця. — К.: Вища шк., 2003. — Розд. 1, 2, 3, 4.

4. Перехідна українська економіка: стан і перспективи. — К.: Академія, 1996.

5. Переходная економика: методология, теория, политика: Сб. науч. трудов. — Днепропетровск: Наука и образование, 2003. — Разд. 1.

6. *Сакс Д., Пивоварський О.* Економіка перехідного періоду. — К.: Основи, 1996.

7. *Чухно А.* Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. — К.: ЛОГОС, 2003. — Розд. 3.

8. Экономика переходного периода: Учеб. пособие / Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. — М.: Изд-во МГУ, 1995.

Глава 5. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХНЯ ЕВОЛЮЦІЯ

Для людини немає нічого природнішого за працю, людина народжена для неї, як пташка для польоту і риба для плавання.

Франческо Петрарка

§ 1. Сутність і структура суспільного виробництва. Матеріальне і нематеріальне виробництво

Суспільне виробництво є вихідною і вирішальною сферою життєдіяльності людини. Це основа життя і джерело прогресивного руху людського суспільства, розвитку всієї людської цивілізації.

Суспільне виробництво — це сукупна організована діяльність людей із перетворювання речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку.

Будь-якому виробництву, незалежно від його соціальної форми, притаманні певні загальні ознаки (рис. 5.1).



Рис. 5.1. **Основні риси виробництва**

По-перше, виробництво завжди виступає як суспільне виробництво. Воно, починаючи з первіснообщинного суспільства, здійснюється як сумісний суспільно-кооперативний процес з участю великої кількості людей. Існування виробництва, в якому бере участь лише відокремлена особа так само безглуздо, як існування і розвиток мови без спілкування людей, що спільно живуть і спілкуються між собою.

В будь-якому суспільстві індивідуальні виробники тільки ззовні виступають незалежними та ізольованими один від одного. Реально ж суб'єкти господарювання об'єднані взаємними зв'язками як виробники і споживачі щодо отримання знарядь праці, сировини, матеріалів та реалізації готової продукції. Вся ця система господарських зв'язків, що базується на суспільному поділі праці, відображає єдиний економічний організм під назвою суспільне виробництво. Окремий виробник, вирваний із цієї системи взаємозв'язку, не може бути "справжнім" виробником, що відповідає його економічній природі.

По-друге, в процесі виробництва між людьми виникають виробничі відносини, соціально-економічний зміст яких визначається формою власності на засоби виробництва.

По-третє, суспільне виробництво має безперервний характер, тобто воно постійно повторюється, відновлюється. Суспільство не може припинити виробляти, оскільки не може перестати споживати. А будь-який процес виробництва, що розглядається в неперервному потоці його відновлення, є в той же час процесом *відтворення*. Відтворювальний аспект суспільного виробництва включає чотири стадії (фази) щодо створеного суспільного продукту: власне виробництво, розподіл, обмін і споживання.

По-четверте, суспільне виробництво є важливою складовою тієї чи іншої соціально-економічної системи, яка функціонує і розвивається на основі властивих їй об'єктивних економічних законів.

Найважливішими елементами процесу виробництва у будь-якому суспільстві є *праця*, *предмети праці*, *засоби праці* (рис. 5.2).

Праця — свідома доцільна діяльність людини, яка спрямована на створення тих чи інших благ з метою задоволення потреб.

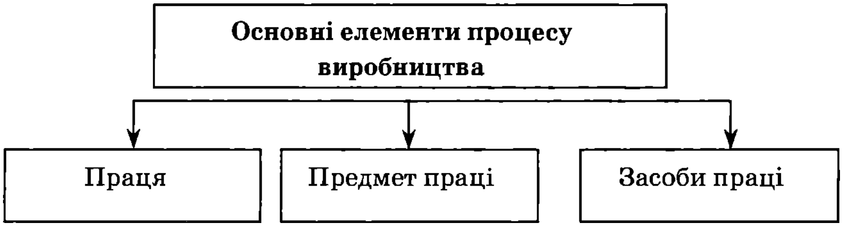


Рис. 5.2. **Основні моменти процесу праці**

Праця виступає як процес функціонування робочої сили.

Робоча сила — це сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує у процесі праці. Іншими словами, робоча сила — це здатність до праці, а праця є процесом функціонування робочої сили.

Предмети праці — всі речовини природи, на які спрямована праця людини і які становлять матеріальну основу майбутнього продукту.

Засоби праці — це річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці.

Сукупність предметів і засобів праці складають ***засоби виробництва***, які є одним з елементів продуктивних сил.

Оскільки результатом процесу суспільного виробництва є створення матеріальних і нематеріальних благ, то структурно воно поділяється на дві великі сфери: *матеріальне* і *нематеріальне виробництво* (рис. 5.3).

Суспільне виробництво має і галузеву структуру (рис. 5.4).

У нематеріальному виробництві особливе місце належить ***духовному виробництву:*** праця художника, скульптора, письменника, кінорежисера, фотографа тощо. Результатом їхньої праці, як і в матеріальному виробництві, є створення матеріалізованих благ — книг, картин, скульптур, кінострічок, фотографій. Але все ж таки духовне виробництво відносять до нематеріального виробництва, оскільки головним у ньому є не матеріальна частина створення речі, а її естетична цінність, глибина духовного відображення реального світу через талант людини.

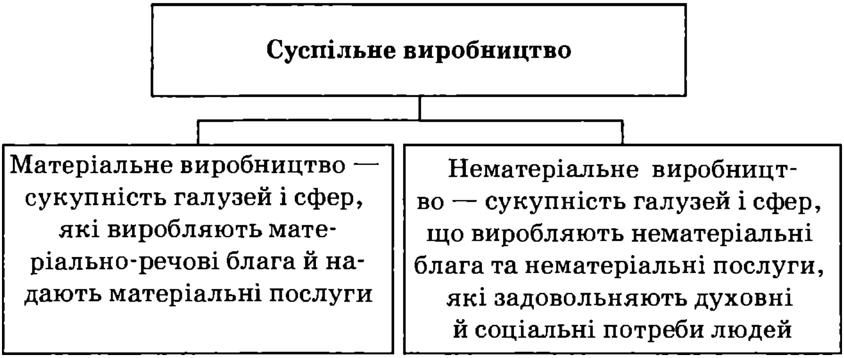


Рис. 5.3. **Сфери суспільного виробництва**



Рис. 5.4. **Галузева структура суспільного виробництва**

Продукт сфери нематеріального виробництва набуває форми "*товару-послуги*", яка має ряд характерних ознак, що відрізняють її від продукту сфери матеріального виробництва (рис. 5.5).

Ознаки товару-послуги

Сутність послуги, як правило, полягає не в матеріально-речовій формі, а в корисному ефекті певної трудової діяльності

Процес виробництва послуги збігається з моментом її споживання в часі й просторі (послуга лікаря, вчителя, музиканта, тренера, перукаря тощо)

Послуга, як правило, не може накопичуватись і транспортуватися

Рис. 5.5. **Ознаки товару-послуги**

Між сферами матеріального та нематеріального виробництва існує тісний взаємозв'язок та взаємодія (рис. 5.6). Сфера матеріального виробництва створює матеріально-технічну базу для функціонування як самої себе, так і сфери нематеріального виробництва. У свою чергу сфера нематеріального виробництва задовольняє потреби людей в освіті, лікуванні, спорті, туризмі, культурному, естетичному, моральному розвитку, тим самим створює умови для нормального відтворення всіх працівників, у тому числі і сфери матеріального виробництва. Підвищення загальноосвітнього, кваліфікаційного і культурного рівнів працівників сфери матеріального виробництва, розвиток охорони здоров'я, спорту, туризму, поліпшення житлових умов, повноцінний відпочинок значною мірою впливають на якість і продуктивність їх праці. Розрахунки спеціалістів, зроблені на основі даних багатьох країн, свідчать, що співвідношення обсягу витрат на освіту й економічного ефекту від цього становить 1 : 4, а щодо витрат на науку — 1 : 10.

Взаємозв'язок і взаємодія матеріального й нематеріального виробництва

Матеріальне виробництво створює матеріально-технічну базу для функціонування і відтворення як самого себе, так і сфери нематеріального виробництва	Нематеріальне виробництво задовольняє потреби людей в освіті, лікуванні, спорті, туризмі, культурному, естетичному, моральному піднесенні, забезпечуючи тим самим умови для нормального відтворення усіх працівників, у тому числі і сфери матеріального виробництва

Рис. 5.6. **Взаємозв'язок матеріального і нематеріального виробництва**

У сучасних умовах значення сфери нематеріального виробництва і послуг значно підвищується, його зростання стає закономірністю соціально-економічного розвитку всіх країн, особливо розвинутих цивілізованих держав.

Спираючись на досягнення науково-технічного прогресу, ці країни досягли значного збільшення обсягів виробництва продукції за менших витрат матеріальних та трудових ресурсів. Це дало їм змогу спрямувати відносно більшу частину коштів на розвиток галузей нематеріального виробництва, яка розвивається швидше, ніж сфера матеріального виробництва.

Сьогодні у сфері нематеріального виробництва та послуг розвинутих країн зайнято понад 55 % працездатного населення й виробляється від 60 до 70 % валового національного продукту. Це свідчення високого рівня життя людей та зміни пріоритетів у задоволенні їхніх потреб.

В Україні ці показники значно нижчі. Валовий внутрішній продукт і внесок кожного виду економічної діяльності у формування валової доданої вартості (ВДВ) останніми роками характеризують дані табл. 5.1.

Хоча останніми роками і спостерігається зростання частки освіти, охорони здоров'я, науки у створенні валової доданої вартості,

Таблиця 5.1. **Валовий внутрішній продукт і структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності**

Показник	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
1	2	3	4	5
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн грн	170 070	204 190	225 810	264 165
Валовий внутрішній продукт, %	100,0	100,0	100,0	100,0
Валова додана вартість, %: Добувна промисловість	4,4	4,2	4,4	4,4
Обробна промисловість	18,3	17,4	17,9	19,7
Виробництво та розподіл електроенергії, газу і води	6,4	5,5	5,1	4,7
Будівництво	3,3	3,6	3,4	3,8
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	14,4	14,4	13,0	10,9
Транспорт і зв'язок	11,6	12,0	12,2	12,1
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	8,6	11,0	10,9	11,3
Освіта	4,2	4,4	4,8	4,8
Охорона здоров'я та соціальна допомога	2,5	2,9	3,3	3,2
Інші види економічної діяльності	12,1	14,4	15,5	15,8

1	2	3	4	5
Умовно обчислена оплата послуг фінансових посередників	–1,0	–1,4	–1,4	–1,6
Всього в основних цінах	84,8	88,4	89,1	89,1
Чисті податки на продукти	15,2	11,6	10,9	10,9

однак домінантну роль у цьому процесі продовжують відігравати галузі сфери матеріального виробництва. Тому найважливішим стратегічним завданням для нашої економіки повинно бути прискорення розвитку галузей, що задовольняють соціальні й духовні потреби людей.

§ 2. Основні фактори суспільного виробництва та їхній взаємозв'язок

Для здійснення процесу виробництва необхідні певні умови — *фактори виробництва.*

Фактори виробництва — це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

В економічній науці поряд з поняттям "*фактори виробництва*" використовується і така категорія як "*ресурси виробництва*". Вони становлять сукупність природних, капітальних і людських сил, які потенційно можуть бути використані в процесі виробництва. Фактори виробництва, на відміну від ресурсів, це вже реально використалі в процесі виробництва ресурси. Інакше кажучи, фактори виробництва — це "*працюючі ресурси*".

Для виробництва того чи іншого блага є свій набір факторів. Тому виникає потреба у їх класифікації, в об'єднанні у певні групи. В економічній науці є різні підходи до класифікації факторів виробництва.

Так, марксистська теорія поділяла всі фактори виробництва на дві великі групи: особистий фактор виробництва та речовий фактор виробництва. Під *особистим фактором виробництва* розуміють робочу силу як сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини до праці. Під *речовим фактором виробництва* розуміють сукупність засобів праці, предметів праці та природних умов.

Однак такий розподіл факторів виробництва не визнається сучасною економічною наукою. По-перше, тому, що він має занадто спрощений характер і не враховує тих змін, котрі відбулися в структурі факторів виробництва за останні півтора століття. По-друге, марксистський розподіл факторів виробництва має яскраво виражену соціальну спрямованість, він виходить з класового підходу до аналізу природного процесу виробництва. Відповідно до цього підходу єдиним фактором, що створює прибуток, є праця найманого робітника. Власники ж інших факторів виробництва виступають як нестворюючі суб'єкти суспільства.

Згодом економічна теорія звільнилась від соціально-класових, ідеологічних поглядів на фактори виробництв, розширила їх межі і досліджує їх як загальні техніко-економічні елементи, без яких процес виробництва неможливий в будь-якому суспільстві.

У другій половині XIX ст. ряд західних економістів всупереч марксистській класифікації ввели в науковий обіг три фактори виробництва: працю, капітал, землю, кожен з яких створює його власнику певний вид доходу. На початку XX ст. засновник неокласичної теорії А. Маршалл поряд з названими трьома факторами визначив четвертий — *підприємницькі здібності* щодо організації та управління виробництва.

Чотирифакторна класифікація елементів виробництва (праця, капітал, земля, підприємницькі здібності) довгий час в економічній науці вважалась класичною і наче б завершеною. Однак на кожному етапі розвитку суспільного виробництва під впливом науково-технічного прогресу постійно з'являються нові складові процесу виробництва, які з часом досягають такого рівня розвитку і значення, що перетворюються на самостійні

фактори виробництва. Тому економічна наука постійно розширює і доповнює класифікацію факторів виробництва.

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: *працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, екологію* (рис. 5.7).



Рис. 5.7. **Фактори виробництва**

Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг.

В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція "людського капіталу", згідно з якою праця освіченого та кваліфікованого працівника розглядається як головний фактор економічного і соціального прогресу суспільства.

Людський капітал — сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно й ефективно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва.

Капітал — це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг.

Цей фактор виявляється в основному в двох формах: натурально-речовій та грошовій. Натурально-речовий склад капіталу представлений машинами, станками, обладнанням, спорудами, транспортними засобами, сировиною, матеріалами, які за-

діяні у процесі виробництва. Крім того, капітал виступає у вигляді певної суми грошей, необхідної підприємцю, який розпочинає свою діяльність, для придбання матеріально-речових елементів виробництва та наймання робочої сили.

Земля як фактор виробництва включає в себе саму землю, а також лісові й водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі.

При цьому сама земля в цій сукупності факторів розглядається як основоположний фактор виробництва, що має ряд специфічних ознак:

— *по-перше*, земля є кількісно обмеженим фактором виробництва. Площа землі чітко обмежена поверхнею суші нашої планети і становить лише 29 % від її загальної площі. В Україні площа землі становить 61 млн га, в тому числі площа сільськогосподарських угідь — 42 млн га;

— *по-друге*, земля є невідтворюваним фактором виробництва. Це дар природи й у разі втрати тієї чи іншої частини природного багатства його практично неможливо штучно відтворити;

— *по-третє*, земля, на відміну від інших факторів виробництва, є фізично непереміщуваним фактором виробництва, що суттєво обмежує можливості вибору профілю сільськогосподарського виробництва для суб'єктів господарювання;

— *по-четверте*, земля як фактор виробництва при належному її використанні на основі досягнення науково-технічного прогресу та агротехніки має здатність не зношуватись фізично та не старіти морально;

— *по-п'яте*, земля широко використовується і в несільськогосподарському виробництві як територія для будівництва виробничих будівель, розміщення транспортних та інших комунікацій, добування корисних копалин та ін.

В надрах землі України знаходиться близько 20 тис. родовищ 113 видів корисних копалин. За вартістю розвідані запаси цих родовищ оцінюються в 7,5 трлн дол. США. Запаси залізних руд становлять понад 14 % загальносвітових, марганцевих — більше 43 %. Провідні позиції у світі Україна посідає і за запасами вугілля, титану, урану, графіту, сірки, калійних солей, каоліну, декоративного каменю тощо.

Все сказане вище дозволяє зробити висновок про те, що землю як специфічний та невідтворюваний фактор виробництва необхідно берегти та раціонально використовувати.

Наука — це специфічна форма людської діяльності, спрямована на *отримання та систематизацію нових знань* про природу, суспільство і мислення.

Втілюючись у виробничій діяльності людей у вигляді створення нових засобів праці, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці тощо, *наука перетворилась на головну продуктивну силу суспільства*.

Вона виступає як фактор, що інтегрує та постійно революціонізує всі інші фактори виробництва (працю, капітал, підприємницькі здібності, інформацію, природокористування), збагачує їх якісно новим змістом.

Інформація в сучасних умовах є найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як *систему збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини* з метою використання їх у різних сферах життєдіяльності й насамперед в економічній сфері.

Виступаючи опосередкованою ланкою між наукою та виробництвом, інформація справляє суттєвий вплив на розвиток економічних процесів. Завдяки розвитку інформації відбувається переоцінка ролі та місця матеріально-речових факторів суспільного виробництва. Відбувається поступове скорочення матеріальних та зростання інформаційних джерел економічної життєдіяльності людини. Тому значно зростає *інформаціємісткість* виробництва, праці та продукту.

У наш час стало зрозумілим, що науково-технічна революція переростає в інформаційну революцію, яка стає вирішальним фактором економічного та соціального розвитку сучасного суспільства. І в цих умовах те суспільство, яке не стало на шлях інформатизації та радикальної трансформації на її основі господарської та інших сфер життєдіяльності, приречене на відставання та поступову деградацію.

Екологічний фактор виробництва. В другій половині XX століття у зв'язку із змінами в навколишньому природному сере-

довищі та якістю мінерально-сировинних ресурсів, а також створенням ринку екологічних послуг значно зросла роль екологічного фактора в процесі відтворення суспільного продукту та робочої сили.

Тривалий час природокористування здійснювалось людським суспільством нераціонально. Нині світове співтовариство усвідомило, що забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку неможливе без раціонального споживання, збереження та підтримання життєво необхідних екологічних процесів. Кінець ери дешевої сировини та безвідплатного споживання природних ресурсів призвів до зростання витрат в добувних та обробних галузях, збільшення витрат на впровадження очисних технологій, вжиття природоохоронних та природно відновлюваних заходів. Виходячи з викладеного, **екологічний фактор** можна визначити *як систему спеціалізованих видів трудової діяльності* та *витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища*, а також на *його відтворення*.

Екологічний фактор у сучасних умовах набуває все більшого значення як на мікро-, так і на макрорівні.

На *мікроекономічному рівні* господарювання екологічний фактор може або здешевлювати випуск конкретної продукції, або навпаки, значно збільшувати витрати виробництва. Практика господарювання показала, що впровадження дорогих за вартістю, але економно споживаючих вихідну сировину та природозаощаджуючих новітніх технологій, є, безумовно, економічно вигіднішим за всіма параметрами, ніж витрати підприємств на очищення та утилізацію відходів, що утворюються на кінцевій стадії виробничого процесу.

На *макроекономічному рівні* стало очевидним, що зростання суспільних екологічних витрат справляє суттєвий вплив на динаміку окремих показників господарської діяльності держави — продуктивність суспільної праці, обсяги ВВП та національного доходу.

Підприємницькі здібності — особливий, специфічний фактор виробництва, що характеризує *діяльність людини стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг*.

Специфіка цього фактора полягає в особливому типі поведінки суб'єкта господарювання, якому притаманні ініціатива, новаторство, гнучкість, певний ступінь ризику та відповідальності. Підприємницькі здібності керівника забезпечують розвиток та вдосконалення виробництва, його постійне оновлення, створення інноваційного середовища, зміну традиційних стереотипів в управлінні процесом виробництва та відкривають дорогу новому. Підприємницька діяльність за своєю значущістю та результативністю прирівнюється до витрат інтелектуального капіталу.

Зазначаючи роль і значення вищенаведених факторів виробництва, потрібно зауважити, що вони переплітаються і взаємодіють один з одним. Жоден з них сам по собі не спроможний виробити продукт і принести дохід. Відсутність хоча б одного з них може призвести до руйнування системи і зробити неможливим сам виробничий процес.

Крім того, факторам виробництва властива взаємозамінність, котра обумовлена специфікою споживчих властивостей і конструктивними особливостями продукту, що виробляється, а також обмеженістю того чи іншого виду ресурсу.

Співвідношення між будь-яким набором факторів виробництва і максимально можливим обсягом продукції, що виробляється за допомогою цього набору факторів, характеризує *виробничу функцію*.

Виробнича функція — це технологічне співвідношення, що відображає залежність між сукупними витратами факторів виробництва, з одного боку, і максимальним обсягом випуску продукції — з іншого.

Виробнича функція з двома факторами виробництва (працею і капіталом) записується такою формулою:

$$Q = f(L, K),$$

де Q — обсяг випуску продукції; L — затрати праці; K — затрати капіталу; f — функція.

Якщо врахувати весь набір факторів виробництва (працю, капітал, матеріали та інші фактори), то виробнича функція матиме такий вигляд:

$$Q = f(L, K, C, \dots, X_n),$$

де C — витрати матеріалів; X_n — витрати інших факторів.

Виробнича функція вказує на існування альтернативних можливостей, за яких різне поєднання факторів виробництва або їхня взаємозаміна забезпечують такий самий максимальний обсяг випуску продукції (рис. 5.8).

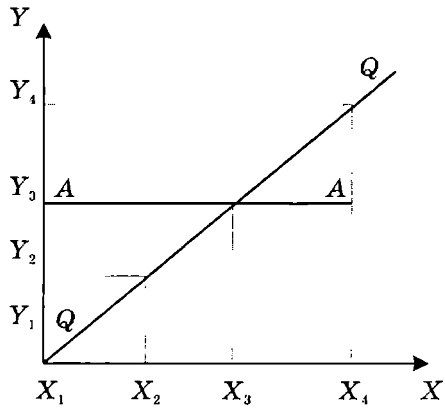


Рис. 5.8. **Графік варіантів використання факторів виробництва**

Лінія X_1 — X_4 характеризує рівень використання фактора A.

Лінія A — A — кількість продукту, який може бути отриманий при оптимальному використанні фактора A.

Лінія Q — Q характеризує реально вироблений продукт за наявності того чи іншого рівня використання фактора A.

Якщо процес виробництва постійно відображається лінією A — A, то це означає, що фактор виробництва використовується оптимально. Якщо лінія опускається нижче, значить, фактор недовикористовується, якщо вище — використовується з надлишком.

§ 3. Ефективність виробництва, її сутність, економічні та соціальні показники

Сучасна економічна теорія і світова практика господарювання оцінюють результати функціонування економіки країн двома способами: *економічним зростанням і ефективністю суспільного виробництва.* Ці поняття близькі та взаємопов'язані одне з одним, проте не тотожні.

Економічне зростання — це розвиток національної економіки протягом певного періоду, що вимірюється абсолютним приростом обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП), валового національного продукту (ВНП) та національного доходу (НД).

Ефективність виробництва — категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання.

Ефективність виробництва сьогодні є однією з головних характеристик господарської діяльності людини. Вона має багатоаспектний та багаторівневий характер.

Розрізняють ефективність процесу відтворення в цілому та окремих його фаз: виробництва, розподілу, обміну та споживання. Виокремлюють ефективність всього народного господарства, окремих його галузей, підприємств та ефективність господарської діяльності окремого працівника. Беручи до уваги інтенсивний розвиток міжнародних інтеграційних процесів, визначають ефективність зовнішньоекономічних зв'язків та світового господарства.

Все це дає змогу зробити висновок про те, що ефективність — це не випадкове явище, а закономірний, стійкий, об'єктивний процес функціонування економіки, що набув рис економічного закону. Він може бути сформульований як *закон підвищення ефективності суспільного виробництва*. Найбільший простір для дії цей закон отримує в умовах інтенсивного типу економічного зростання, який є характерним для економіки розвинутих країн.

В економічній теорії та практиці розрізняють *економічну* і *соціальну ефективність виробництва* (рис. 5.9).

Ефективність виробництва

Економічна ефективність — це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю продукції	***Соціальна ефективність*** — це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересам окремої людини

Рис. 5.9. **Види ефективності виробництва**

Рівень ефективності суспільного виробництва визначається за допомогою системи показників.

У найзагальнішій методологічній формі економічна ефективність суспільного виробництва визначається як співвідношення "*результати — витрати*" за формулою:

$$\text{\textit{Ефективність виробництва}} \quad \frac{\text{\textit{Результати (сукупний продукт)}}}{\text{\textit{Витрати виробництва}}}.$$

Однак цей показник дуже узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, які припадають на випуск одиниці продукції. Тому для визначення ефективного використання кожного фактора виробництва окремо, застосовується система конкретних показників: *продуктивність праці; трудомісткість; фондовіддача; фондомісткість; матеріаловіддача; матеріаломісткість; капіталомісткість; еколого-ефективність* (рис. 5.10).

З метою визначення рівня і динаміки продуктивності праці її оцінюють різними показниками.

***Продуктивність праці** на мікрорівні* визначається як відношення обсягу виробленої продукції до кількості робітників, зайнятих у її виробництві, або до кількості відпрацьованих людино-годин за певний проміжок часу.

$$\text{\textit{Продуктивність праці}} = \frac{\text{\textit{Обсяг продукції}}}{\text{\textit{Кількість працівників}}}.$$



Рис. 5.10. **Показники економічної ефективності**

Продуктивність праці на макрорівні визначають як відношення національного доходу до середньої чисельності працівників, зайнятих у його створенні.

$$\textit{Продуктивність суспільної праці} = \frac{\textit{Національний дохід}}{\textit{Середня чисельність працівників}}.$$

Трудомісткість — це показник, зворотний продуктивності праці, який відображає кількість затраченої живої праці на виробництво одиниці продукції.

$$\textit{Трудомісткість} = \frac{\textit{Вартість затрат живої праці}}{\textit{Вартість продукції}}.$$

Фондовіддача — це показник, який характеризує ефективність використання засобів праці, тобто кількість продукції, виробленої з одиниці основних виробничих фондів. Він розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів.

$$\textit{Фондовіддача} = \frac{\textit{Вартість виробленої продукції}}{\textit{Вартість основних фондів}}.$$

Фондомісткість — це зворотний показник фондовіддачі, який показує вартість витрат виробничих фондів на одиницю виробленої продукції.

$$Фондомісткість = \frac{Вартість\ основних\ фондів}{Вартість\ виробленої\ продукції}.$$

Матеріаловіддача характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

$$Матеріаловіддача = \frac{Вартість\ продукції}{Вартість\ матеріалів}.$$

Матеріаломісткість є зворотним показником матеріаловіддачі, який характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції.

$$Матеріаломісткість = \frac{Вартість\ матеріалів}{Вартість\ продукції}.$$

Капіталомісткість — це показник, близький до показника фондомісткості продукції. Він визначається як відношення обсягу капітальних вкладень до зумовленого ним приросту обсягу виробленої продукції:

$$K_Q = \frac{K}{\Delta Q},$$

де K_Q — капіталомісткість продукції; K — обсяг капіталовкладень; ΔQ — приріст обсягу виробленої продукції.

Екологоефективність. Сучасна економічна наука вважає, що поряд з показниками економічної ефективності слід визначати й ефективність природокористування суб'єкта господарювання за допомогою показника еколого-економічної ефективності (E) за такою формулою:

$$E = E_0 - (A + B + C),$$

де E_0 — загальноекономічний ефект суб'єкта господарювання; A — вартість природоохоронних заходів; B — втрати від пошкодження природного середовища; C — вартість природних ресурсів.

Рентабельним може вважатися лише таке виробництво, у якого еколого-економічний ефект є додатною величиною.

Означені показники економічної ефективності виражають лише окремі характеристики результативності господарської діяльності підприємства. Для визначення його ефективності в цілому з урахуванням одночасного впливу всіх факторів виробництва застосовується *інтегральний показник ефективності*, який розраховується за формулою

$$E = \frac{П}{P + M + \gamma Ф},$$

де E — ефективність виробництва; $П$ — обсяг виробленої продукції; P — затрати робочої сили (живої праці); M — витрати матеріалів; $Ф$ — витрати основних виробничих фондів; γ — коефіцієнт переведення витрат одноразових вкладень в основні фонди.

Вона характеризує зв'язок між кількістю одиниць ресурсів, що застосовуються у процесі виробництва, та одержаною кількістю будь-якого продукту (результату діяльності). Більша кількість продукту, отримана за певного обсягу витрат, означає підвищення ефективності. Менший обсяг продукту за певної кількості витрат вказує на зниження ефективності.

Зазначені розрахунки показників ефективності необхідні для прийняття тих чи інших оптимальних рішень.

По-перше, вони потрібні для оцінки рівня використання різних видів ресурсів і витрат, здійснюваних організаційно-технічних заходів і загальної результативності виробничо-господарської діяльності підприємства впродовж певного періоду.

По-друге, за їх допомогою обґрунтовують і визначають найкращі варіанти господарських рішень щодо застосування нової техніки, технології та організації виробництва, нарощування виробничих потужностей, підвищення якості й оновлення асортименту продукції тощо.

У зарубіжній науковій літературі економічне поняття "ефективності" тісно пов'язане також з *альтернативним вибором* використанням ресурсів. За такого підходу ефективність розглядається як відношення того, що підприємство справді виробляє (реалізує), до того, що воно могло б зробити (реалізувати) за наявних ресурсів, знань і можливостей. У такому випадку альтер-

нативою виступає вибір різних видів діяльності, а в основу оцінки ефективності покладена порівняльна перевага між отриманим і упущеним прибутком. Останній уособлює дохідні види діяльності, від яких підприємству, зважаючи на різноманітні причини, довелось відмовитись. При цьому може бути дві причини неефективної діяльності підприємства. Перша — зайві витрати (велика кількість відходів), друга — неефективна система їх вибору і розподілу, коли ресурси неправильно розподілені між різними типами діяльності.

Показники соціальної ефективності виробництва

Соціальна ефективність суспільного виробництва показує, наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї головної, кінцевої мети — служити споживачу, задовольняти особисті потреби кожної людини (рис. 5.11).

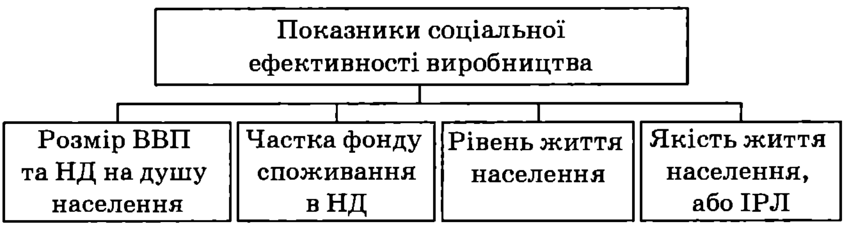


Рис. **5.11. Показники соціальної ефективності виробництва**

Рівень життя — це фактичний рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами певної країни в конкретно-історичний період.

Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту — *прожитковому мінімуму.*

Прожитковий мінімум — це вартісна величина набору продуктів харчування достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів та послуг,

необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Законом України прожитковий мінімум на 2005 р. на одну особу встановлено в обсязі 423 грн на місяць. Це соціальний орієнтир для формування величини мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії та інших соціальних виплат.

Прожитковий мінімум відображає так звану *межу бідності населення*, за якою настає деградація особистості.

У розвинутих країнах існує і такий показник, як *якість життя населення*, сформований на основі так званих *індексів розвитку людини* (ІРЛ), який характеризують:

— обсяг реального ВВП на душу населення;

— середню тривалість життя;

— рівень грамотності населення;

— середню тривалість навчання в країні.

Ці чотири стандарти (ІРЛ) використовуються у світовій практиці експертами ООН для встановлення відповідності рівня життя, освіченості і довголіття країни міжнародним стандартам.

Крім того, для аналізу стану її прогнозування соціально-економічної ситуації в країні розраховують й інші показники:

— рівень мінімальної погодинної заробітної плати;

— рівень безробіття;

— межу бідності;

— коефіцієнт народжуваності;

— рівень охорони здоров'я;

— рівень фізичного розвитку людини;

— якість і комфортність житла;

— тривалість робочого тижня;

— кількість вільного часу та наявність можливостей його раціонального використання;

— умови праці та її безпеки;

— ступінь розповсюдження засобів зв'язку та комунікацій;

— стан і екологічна місткість навколишнього середовища тощо.

Між економічною та соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою чергу,

соціальний розвиток суспільства (зростання добробуту народу, його освітнього й культурного рівня, свідомого ставлення робітників до праці та ін.) суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва.

§ 4. Форми організації суспільного виробництва: натуральне і товарне

Форма суспільного виробництва *— це певний спосіб організації господарської діяльності.*

Людство пройшло довгий історичний шлях розвитку і знало дві основні форми організації суспільного виробництва: *натуральну* і *товарну*. Історично першою формою суспільного виробництва було натуральне господарство (рис. 5.12).

Натуральне господарство

Замкнутість економічної діяльності. Кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси, забезпечує себе всім необхідним для життя, тобто є самодостатньою

Ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці. Законом його розвитку, як правило, є просте відтворення

Відсутність обміну. Продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотних зв'язків

Панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях (первісна община, латифундія рабовласника, маєток феодала)

Рис. 5.12. **Основні риси натурального господарства**

Натуральне господарство — такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто продукти праці не

набувають товарної форми і призначені для особистого та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками.

Поступово на зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво як розвинутіша і ефективніша форма організації суспільного виробництва.

Товарне виробництво — це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для споживання їх виробниками, а спеціально для обміну, для продажу на ринку.

Товарне виробництво на відміну від натурального господарства є не замкнутою, а відкритою економічною формою господарства.

В товарному господарстві між виробниками існують не безпосередні господарські зв'язки, а опосередковані через обмін продуктами їхньої праці як товарами. При цьому виробники є економічно вільними у виборі товарів і партнерів.

Товарне виробництво функціонує і розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

Які причини зумовили виникнення і функціонування товарного виробництва, товарних відносин?

По-перше — наявність суспільного поділу праці, за якого відбувається спеціалізація виробників на виготовленні певних продуктів або на певних видах діяльності. Там, де немає суспільного поділу праці, не може бути і товарного виробництва, товарно-грошових відносин. Без поділу праці, без якісної диференціації трудової діяльності виробників обмін результатами їхньої праці буде економічно безглуздим, оскільки всі вони будуть виробляти одні й ті самі види продуктів.

По-друге — наявність економічного відособлення виробників благ як власників. Економічною основою відокремленості господарюючих суб'єктів спочатку була приватна власність на засоби виробництва, а потім і інші форми власності (колективна, акціонерна, змішана та інші). Продукти праці протистоять один одному як товари, якщо вони вироблені економічно самостійни-

ми виробниками, що самі розпоряджаються результатами своєї праці. Тобто якщо товаровиробник водночас є і товаровласником. Власник самостійно вирішує на свій страх і ризик, *що*, *де*, *коли* і *скільки* виготовляти, з ким здійснювати обмін і на яких умовах. Тобто економічна відокремленість зумовлює наявність сильно визначеного економічного інтересу суб'єкта і свободу вибору ним господарської діяльності.

Таким чином, дві обов'язкові передумови необхідні для виникнення і функціонування товарного виробництва — **наявність суспільного поділу праці та економічного відокремлення виробників.** І якщо суспільний поділ праці створює об'єктивні умови для обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників потребує обміну товарів як еквівалентів.

Розрізняють два типи товарного виробництва: *просте* і *розвинуте.*

Просте товарне виробництво — це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок. Воно було притаманне докапіталістичним суспільствам (рис. 5.13).

Розвинута форма товарного виробництва — це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці й машинній індустрії. Притаманна капіталістичному суспільству.

Проста й розвинута форми товарного виробництва мають спільні риси і відмінності (рис. 5.13).

У сучасних умовах зростає *ступінь загальності товарного виробництва* як у рамках національних господарств, так і у всесвітньому масштабі.

Це зумовлено такими причинами:

по-перше, процесом подальшого поглиблення суспільного розподілу праці всередині національної економіки, що супроводжується виникненням нових галузей виробництв (електроніка, біотехнологія, космічна техніка, телекомунікації, інформатика та ін.);

по-друге, тенденцією розширення товарних відносин у сфері нематеріального виробництва, що спрямоване на задоволення інтелектуальних потреб людини;

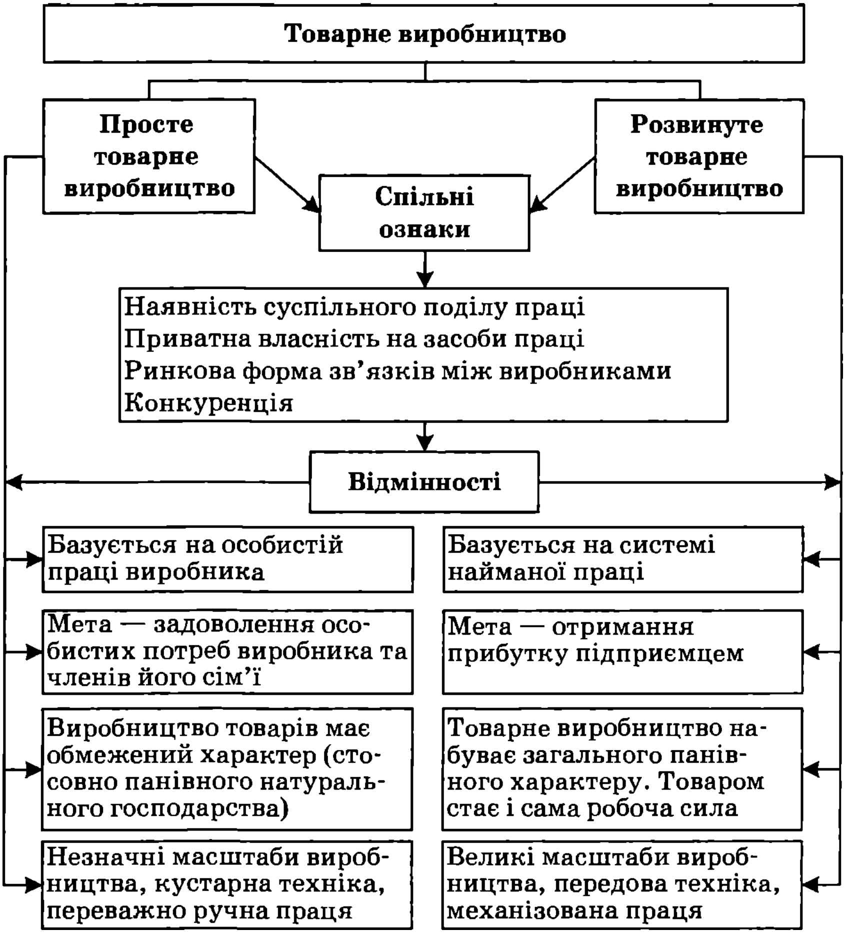


Рис. 5.13. **Спільність і відмінність простого й розвинутого товарного виробництва**

по-третє, швидким зростанням чисельності населення, що викликає розширення ринку найманої праці;

по-четверте, завдяки процесу інтернаціоналізації, розширенню всесвітніх економічних зв'язків товарне виробництво, дедалі більше набуває всесвітнього характеру.

Товарне виробництво є основою виникнення і розвитку *ринкової економіки.*

Ринкова економіка — одна з вершин суспільної цивілізації, геніальний винахід людства, що не має альтернативи в оглядній історичній перспективі. Тому економіка, яка відкидала необхідність розвитку товарного виробництва, ринкових відносин, відкидала і досягнення світової цивілізації, чим прирікала себе на саморуйнування, як це трапилося з командно-адміністративною економікою в колишніх соціалістичних країнах. Тому вихід із кризи й економічний розвиток України полягає у створенні розвинутої ринкової економіки, інтегруванні її у світове ринкове господарство.

§ 5. Економічні та неекономічні блага. Товар і його властивості

Основоположною категорією товарного виробництва є "товар". Однак історично та логічно цій категорії передувала категорія "благо".

Благо — все те, що здатне задовольняти людські потреби, наприклад, плоди природи, продукти праці, послуги, будь-які явища, що задовольняють певні потреби людини, відповідають її інтересам, цілям та прагненням.

Блага поділяють на *економічні* та *неекономічні.*

Неекономічні блага надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, у необмеженій кількості (наприклад, повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.).

Економічні блага — це блага економічної (трудової) діяльності людини, які існують в обмеженій кількості.

Економічні блага дуже різноманітні. Залежно від критеріїв їх можна класифікувати на такі види (рис. 5.14).

Економічне благо в умовах товарного виробництва набуває форми *товару.*

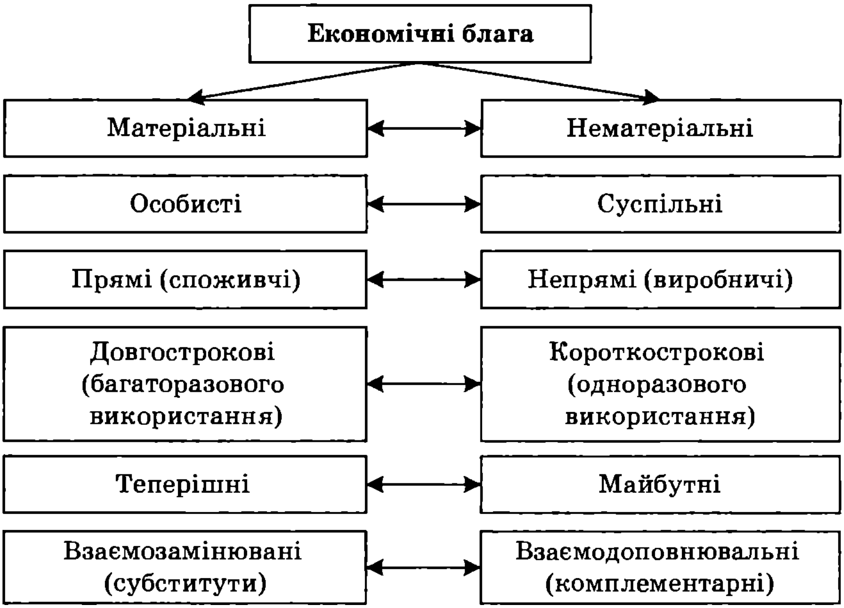


Рис. 5.14. **Класифікація економічних благ**

Товар — це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну (купівлі—продажу на ринку).

Згідно з класичною теорією найважливішими характеристиками товару є його *споживча вартість* і *вартість.*

Споживча вартість — це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини.

Оскільки товар задовольняє потреби не самого виробника, а іншої особи, то він має не просто *споживчу вартість*, а *суспільну споживчу вартість*, тобто є споживчою вартістю для інших.

Вартість товару — це уречевлена в товарі суспільна праця виробника.

Вартість проявляється за допомогою зовнішньої форми її відбиття — мінової вартості.

Мінова вартість є певним кількісним співвідношенням (пропорцією), в якому товар одного роду обмінюється на товар іншого виду.

Наведена вище концепція товару і його властивостей в економічній науці відома як *теорія трудової вартості*. Ця теорія була започаткована ще класиками політичної економії — Адамом Смітом і Давідом Рікардо. Згодом була завершена Карлом Марксом і його прихильниками.

Однак у сучасній *неокласичній економічній теорії* існують деякі інші підходи до характеристики товару та його властивостей. Зокрема введені в науковий обіг такі поняття, як "*корисність*", "*цінність*" та "*рідкість*" товару.

Якщо порівнювати категорії "споживча вартість" і "корисність", то на перший погляд ці категорії є синонімами, між ними немає різниці. Вони ніби виражають одне і те саме — здатність економічних благ задовольняти потреби людини, бути корисними для неї. Але це не зовсім так. ***У класиків споживча вартість*** є об'єктивною, абстрактною якістю будь-якого товару або послуги, які виробляються для того, щоб задовольняти людські потреби. Отже, споживча вартість для них — це природна корисність товару взагалі, безвідносно до потреб конкретної людини.

Корисність у неокласиків, на відміну від споживчої вартості, поняття чисто суб'єктивне, індивідуальне для кожної конкретної людини. Вона показує ступінь задоволення або приємності, які отримує конкретна людина від споживання того чи іншого товару або послуги.

Один і той самий товар з однаковою споживчою вартістю може мати зовсім різний ступінь корисності для окремих споживачів. Наприклад, корисність хліба різна для ситої і голодної людини, цигарки — для людини, що палить, і тієї, яка не палить, та ін. Але всі ці товари, незалежно від різної корисності для різних людей, не втрачають своєї об'єктивної основи — споживчої вартості.

Цінність. Люди, купуючи ті чи інші товари, тим самим ніби *оцінюють ступінь їхньої корисності* конкретно для себе. Неокласики оцінку ступеня корисності блага індивідом подають як *цінність*. Тому цінність для них категорія суб'єктивна. Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця, чиї суб'єктивні оцінки і є основою для визначення виробленого блага **як вартості.**

Люди оцінюють товари та послуги не тільки тому, що на виробництво їх витрачена суспільно необхідна праця, а й тому, що вони мають корисність. З їхнього погляду, лише корисність товарів та послуг може надавати затратам праці так званого суспільно-необхідного характеру. Отже, цінність є водночас функцією витрат праці і функцією корисності.

Поєднання вартості й цінності та їхнє суспільне визнання відбивається в *ціні. Ціну можна вважати формою грошового вираження вартості й цінності товару.*

Ціна зумовлює можливість одночасного прояву інтересів виробників і споживачів. Тільки вартість є рушійним мотивом для товаровиробника, так само як цінність — рушійний мотив для споживача.

З позицій неокласичних поглядів, цінність благ залежить також і від їхньої *рідкості*, тобто від жагучості потреб та запасу (кількості) благ, які здатні ці потреби задовольняти.

Рідкість — характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства. Більшу цінність мають ті блага, що обмежені, рідкісні порівняно з потребами в них.

Наприклад, вода має більшу корисність для людини, ніж діамант. Але води достатньо, а діамантів мало. Тому діаманти, корисність яких набагато менша для задоволення життєвих потреб, адже без них можна взагалі обійтися, оцінюються людьми дорожче, ніж вода.

§ 6. Альтернативні теорії вартості

Вартість належить до фундаментальних, вихідних категорій економічної науки, від неї, як на генеалогічному дереві, виростають інші категорії, в тому числі ціна, прибуток, попит, пропозиція та інші. Вона пронизує весь комплекс економічних зв'язків, що виникають в процесі суспільного відтворення матеріальних і духовних благ, їх виробництва, обміну, розподілу та споживання. Охоплюючи всі клітини економіки, вартість визначає мотиви і цілі діяльності економічних суб'єктів, сприяє ефективному розподілу і використанню ресурсів і доходів, стійкому зростанню виробництва, його збалансованості.

Водночас вартість виконує важливу обліково-інформативну функцію. Вся статистика, комерційна і виробнича інформація стосовно процесів, що відбуваються в економіці, подається через вартісні показники у їх грошовому вираженні. Нарешті, сучасна інтернаціоналізація економічних відносин зумовлює і відповідну інтернаціоналізацію категорії вартості.

Тому аналіз теорій вартості, оцінка їх надбань та окреслення перспектив мають важливе значення не тільки для вдосконалення системи економічних знань, а й для розв'язання деяких сучасних суспільно-господарських проблем нашої країни.

В економічній науці існує кілька теорій вартості, в тому числі: *факторів (витрат) виробництва, попиту і пропозиції, трудової вартості, граничної корисності* та інших (рис. 5.15).



Рис. 5.15. **Основні теорії вартості**

Однак, незважаючи на різноманіття концепцій вартості, розуміння її сутності формувалося під впливом двох найпоширеніших теорій: *класичної теорії трудової вартості* та *маржиналістської теорії граничної корисності*. Представники *трудової теорії вартості* визначали вартість товару за витратами суспільно необхідної праці, *теорії граничної корисності* — за ступенем корисності речі для споживача.

Трудова теорія вартості була започаткована представниками англійської класичної політичної економії В. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо, а згодом була доповнена і завершена К. Марксом.

Згідно з цією концепцією єдиним джерелом вартості є праця, яка становить субстанцію або внутрішній її зміст. Поділивши працю на **конкретну** і **абстрактну**, К. Маркс показав, що *конкретна праця створює в товарі споживчу вартість*, а *абстрактна — вартість*. При цьому, за Марксом, джерелом вартості не можуть бути витрати минулої праці, втілені в засобах виробництва. Лише витрати живої абстрактної праці найманого працівника створюють в товарі вартість і додану вартість.

На основі монофакторної концепції джерела додаткової вартості К. Маркс прагнув теоретично обґрунтувати сутність та причини експлуатації найманих працівників. В цьому полягає певна односторонність та ідеологічна заданість марксової теорії вартості, яка завадила йому більш повно врахувати досягнення деяких своїх попередників та сучасників, а також відобразити різноманітність та суперечливість реальної дійсності.

Аніскільки не применшуючи заслуг К. Маркса в розвитку теорії вартості, варто визначити, що вона не позбавлена ряду недоліків і не може розглядатися як всеохоплююча і вичерпна концепція в економічній науці.

Так, основний постулат К. Маркса про працю як єдине джерело вартості не поділяють багато сучасних економістів, вважаючи, що у створенні вартості беруть участь усі фактори виробництва, в тому числі праця, земля, підприємницькі здібності тощо.

У трудовій теорії вартості недостатньо приділено уваги і взаємозв'язку вартості та споживчої вартості, насамперед, впливу останньої на величину вартості товару. До того ж К. Маркс ототожнював споживчу вартість і корисність, що ускладнювало аналіз ролі корисності в теорії вартості.

Відповідно до марксистської теорії вартість створюється працею робітників лише у сфері матеріального виробництва. Такий підхід зумовив розмежування економіки на виробничу і невиробничу сфери і, відповідно, поділ праці на продуктивну і непродуктивну, яка не створює ні вартості, ні доданої вартості. Це,

у свою чергу, слугувало в командно-адміністративній економіці теоретичним обґрунтуванням ставлення до невиробничої сфери як до другорядної, малозначущої, зумовило залишковий принцип фінансування її галузей (освіти, охорони здоров'я, науки, культури), яке підкріплювалося концепцією непродуктивності зайнятої там праці. Звідси гіпертрофована увага до розвитку в радянській економіці сфери матеріального виробництва і, насамперед, виробництва засобів виробництва.

Вказані обставини дали можливість інтерпретувати трудову теорію вартості як виробничо-витратну теорію, яка на практиці породжує диктат виробника над споживачем.

У другій половині XIX ст. поряд із трудовою теорією вартості виникла і отримала широке поширення принципово нова концепція вартості — маржиналістська *теорія граничної корисності*. Засновники цієї теорії К. Менгер, Л. Вальрас, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Г. Гессен, В. Парето та їхні прихильники вважали, що в основі цінності товару лежить не праця, а суб'єктивно-психологічна думка споживача щодо його корисності.

Відповідно до маржиналістських поглядів суб'єктивна цінність благ залежить від **двох факторів**: ***рідкісності, тобто наявного запасу та ступеня насиченості потреби в них***. Людина потребує не в цілому блага, а його певної кількості. Ступінь корисності кожної нової одиниці блага залежить від уже наявного запасу подібних одиниць. Потреба в нових одиницях блага зі збільшенням їх числа поступово насичується. Тому в міру збільшення споживання кожної нової одиниці блага ступінь насиченості збільшується, а корисність кожної наступної додаткової одиниці блага зменшується. Остання одиниця товару, що споживається суб'єктом, має для нього найменшу корисність. Отже, цінність блага певного виду визначається корисністю граничного (останнього) екземпляру, що задовольняє найменшу потребу суб'єкта. Цей стійкий взаємозв'язок між вказаними економічними явищами отримав у маржиналістів назву *закону спадної граничної корисності*.

Гранична корисність — це додаткова корисність, яку отримує споживач від додаткової одиниці товару чи послуги.

Теорія граничної корисності та ідеї маржиналізму справили суттєвий вплив на розвиток теорії вартості і світової економічної науки в цілому. Перш за все вони виходили з того, що *аналіз економічних процесів слід розпочинати не з виробництва, а з вивчення потреб людей, з пошуку критерію оцінювання ступеня корисності благ*. Тим самим економічні дослідження були повернені обличчям до окремої людини, її потреб, попиту, мотивів господарської поведінки.

Категоріально-понятійний апарат, математичні методи дослідження та інші концептуальні положення маржиналізму стали невід'ємними елементами методології сучасного неокласичного напряму в економічній науці і, перш за все, її важливого розділу — мікроекономіки.

Проте, маржиналістська теорія граничної корисності, побудована, як і теорія трудової вартості, на моністичному підході до вивчення природи вартості, також не стала загальною та завершеною теорією.

Якщо зіставити теорію трудової вартості з теорією граничної корисності, то вони нібито заперечують одна одну: перша визначає вартість товару лише затратами праці, друга — лише за ступенем його корисності для споживача. Це надавало обом теоріям (у тому вигляді, як вони були сформульовані засновниками) однобічного характеру, і вони, таким чином, не враховували реалій економіки.

Тому на рубежі XIX і XX століть деякими економістами були зроблені спроби синтезувати обидві ці теорії. Першу таку спробу зробив відомий англійський економіст А. Маршалл, який вважав, що у формуванні вартості товару слід врахувати рівною мірою як витрати виробництва, так і корисність товару. Він висловив це таким чином: "Ми могли б на рівні й підстави сперечатися про те, чи корисність, чи витрати виробництва регулюють вартість, як і про те чи верхнє, чи нижнє лезо ножиць розрізає шмат паперу". Відійшовши від пошуку єдиного джерела

вартості та поєднавши теорію витрат з теорією граничної корисності на основі попиту та пропозиції, А. Маршалл тим самим поклав початок неокласичному аналізу в економічній науці.

Видатний український економіст М.І. Туган-Барановський вважав теорії трудової вартості і граничної корисності не такими, що виключають, а такими, що доповнюють одна одну. Працю і граничну корисність він подав як об'єктивний і суб'єктивний фактори, що формують вартість. Будь-який господарський процес не виключає ні об'єктивну, ні суб'єктивну сторони, він має обидві сторони. Трудова теорія вартості виявила об'єктивні, теорія граничної вартості — суб'єктивні фактори цінності, а справжня теорія вартості має поєднувати і те, й інше.

В українській економічній науці того часу поряд з М.І. Туганом-Барановським проблему вартості досліджували й інші відомі економісти, яких умовно можна поділити на певні групи. Прихильниками трудової теорії вартості були Н. Зібер, Л. Федорович, І. Міклашевський; суб'єктивно-психологічної теорії цінності — Є. Слуцький, Н. Бунге, Р. Орженецький, А. Білімович, Д. Піхно; синтезу цих двох підходів — А. Антонович.

Об'єктивний аналіз дає підстави для висновку, що вартість виступає результатом поєднання в товарі двох чинників — витрат праці і його корисності. Вона водночас є категорією виробництва і категорією обміну. Оскільки на створення товару потрібні матеріальні й трудові витрати, то вартість, закладена в ньому, є категорією виробництва. Але через те що на ринку вартість не тільки виявляє себе, а саме тут остаточно визначається її величина відповідно до ступеня корисності товару і попиту на нього, вона є також категорією обміну. Ринкова вартість (ціна), за якою реалізуються товари, ніби синтезує виробничі й ринкові системовизначальні фактори, за допомогою яких вона формується.

І сьогодні пошук шляхів синтезу цих теорій є одним із пріоритетних наукових напрямів подальшого розвитку теорії вартості.

§ 7. Закон вартості, його сутність та функції

Закон вартості є законом функціонування і розвитку товарного виробництва. Цей закон регулює зв'язки між товаровиробниками, а також розподіляє і стимулює суспільну працю в умовах товарного виробництва.

Закон вартості — це закон, який передбачає, що виробництво й обмін товарів мають здійснюватися на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів.

Закон вартості відповідає як теорії трудової вартості, так і теорії граничної корисності. Якщо вартість товару повинна детермінувати два фактори — витрати праці та ступінь цінності його для споживача, то еквівалентність обміну, відповідно до закону вартості, припускає еквівалентність обох факторів. Закон вартості діє через відхилення цін від вартості. Коливання цін є механізмом дії закону вартості.

У ринковій економіці ***закон вартості виконує такі функції*** (рис. 5.16):

— *стихійно регулює суспільне виробництво;*

— *стимулює розвиток продуктивних сил суспільства;*

— *обумовлює економічну і соціальну диференціацію товаровиробників.*

Регулювальна роль закону вартості виявляється в тому, що через механізм коливання цін навколо вартості відбувається розподіл робочої сили і капіталу між різними галузями виробництва, внаслідок чого стихійно досягається певна пропорційність, збалансованість між сферами суспільного виробництва. Відхилення цін від вартості економічно сигналізує товаровиробнику про зміну кон'юнктури ринку, а відповідно орієнтує виробництво, яких товарів недостатньо, а яких — надмірно. Якщо того або іншого товару виробляється недостатньо, то попит на нього перебільшує пропозицію. Ціна на такий товар зростає. Це приваблює в галузь ресурси й робочу силу з інших галузей, де прибутки нижчі, отже, виробництво цього товару зростає.

Навпаки, коли виробництво товару перевищує попит на нього, то ціна, а разом з нею і прибутки, знижуються. Внаслідок цього виробничі ресурси переливаються в ті галузі, де прибутки вищі.

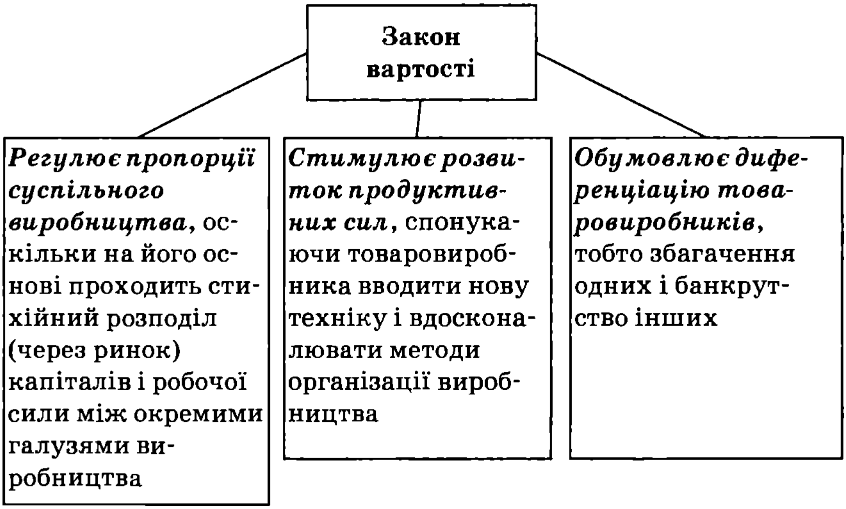


Рис. 5.16. **Функції закону вартості**

Таким чином, закон вартості через ринковий механізм цін забезпечує визначення кордонів, які відділяють економічно доцільне виробництво від недоцільного, і саме тим ***регулює пропорції суспільного виробництва***.

Закон вартості стимулює розвиток продуктивних сил. Кожний товаровиробник в умовах конкуренції і загрози розорення прагне здобути найбільший прибуток. Цього можна досягти, якщо *індивідуальна вартість* його товару буде нижчою, ніж суспільна, ринкова вартість, а це можливо за умови зменшення індивідуальних затрат праці на виробництво товару на основі впровадження нової, продуктивнішої техніки, поліпшення організації виробництва тощо. Але оскільки до цього постійно прагнуть усі товаровиробники, це зумовлює загальний технічний прогрес, зростання продуктивних сил суспільства. Таким чином, закон вартості виступає ***рушійною силою розвитку продуктивних сил***.

Закон вартості спричиняє ***диференціацію, розшарування товаровиробників.*** В умовах конкуренції відповідно до закону вартості економічні переваги стимулюють дії товаровиробників,

які домоглися зниження індивідуальної вартості своїх товарів порівняно із суспільною, і навпаки, потерпають ті товаровиробники, у яких індивідуальна вартість товару вища за суспільну. Перші отримують додаткові прибутки, збагачуються, процвітають, зміцнюють своє економічне становище, другі — не можуть покрити своїх витрат, зазнають збитків і згодом банкрутують. Таким чином, завдяки дії закону вартості суспільство звільняється від економічно неефективних господарств.

У класичному вигляді цей закон діяв лише в умовах капіталістичної ринкової економіки вільної конкуренції. Однак основні його риси притаманні й сучасній ринковій економіці, у якій суттєво зросла роль держави стосовно регулювання ринкових процесів. Саме у доповненні та взаємодії ринок і держава створюють оптимальний господарський механізм регулювання сучасної змішаної ринкової економіки.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Суспільне виробництво. Матеріальне виробництво. Нематеріальне виробництво. Фактори виробництва. Ефективність виробництва. Економічне зростання. Натуральне господарство. Товарне господарство. Суспільний поділ праці. Економічне відокремлення виробників. Просте товарне виробництво. Розвинуте товарне виробництво. Товар. Товар-послуга. Вартість. Споживча вартість. Мінова вартість. Корисність. Цінність. Суспільно необхідна праця. Продуктивність праці. Гранична корисність. Закон вартості.

Контрольні запитання і завдання

1. Дайте визначення й покажіть відмінності між матеріальним і нематеріальним виробництвом. Що таке "духовне виробництво"?
2. Охарактеризуйте основні риси натурального і товарного виробництва.
3. Які умови виникнення товарного виробництва?
4. Як ви розумієте економічну відокремленість товаровиробників?
5. Які загальні риси і відмінності простого й розвинутого товарного виробництва?
6. Назвіть основні фактори виробництва і розкрийте їхній взаємозв'язок.
7. Розмежуйте поняття "економічне зростання" й "ефективність виробництва".

8. Назвіть економічні й соціальні показники ефективності виробництва та спосіб їхнього розрахування.

9. У чому полягає специфіка поняття "товар-послуга"?

10. Зіставте теорію трудової вартості з теорією граничної корисності і обґрунтуйте, чому їх необхідно поєднувати.

11. У чому полягають сутність і функції закону вартості?

Література

1. *Ален Р.Г.* Пересмотр теорий ценности // Ален Р.Г., Хикс Дж. Теория потребительского поведения и спроса. — СПб.: Экон. шк., 1993.

2. *Батура А., Головата І.* Теорія цінності в оцінках українських економістів на рубежі 19—20 ст. // Економіка України. — 2002. — № 7.

3. *Бем-Баверк Э.* Основы теории ценности хозяйственных благ. — М., 1992.

4. *Винер Дж.* Концепция полезности в теории ценности и ее критики // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экон. шк., 1993.

5. *Гриценко А.* Еволюція вартості // Економіка України. — 2001. — № 4.

6. *Злупко С.* Новаторські теорії українських економістів: роль в розвитку світової економічної науки // Економіка України. — 2002. — № 9—10.

7. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. — М.: Экономика, 1992.

8. *Маркс К.* Капитал. — М., 1951. — Т. 1. — Гл. 1: Товар.

9. *Менгер К.* Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. — М., 1992.

10. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко.— 4-те вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2002.

11. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. акад. НАН України А.А. Чухна. — К.: Вища шк., 2001. — Розд. 4.

12. *Павлишенко М.* Модернізація вартості товару // Економіка України. — 2001. — № 7.

13. *Покритан Н.А.* Про еволюцію товарної форми продукту // Економіка України. — 2001. — № 11.

14. *Попов В.М.* Сутність і форми суспільного виробництва та їх еволюція. — К.: КДТЕУ, 1998. — С. 49.

15. *Рикардо Д.* Начала политэкономии и налогообложения // Соч. М., 1991. — Т. 1. — Гл. 1: О стоимости.

16. *Самуэльсон П.* Экономика. — М.: НПО "Алкон", 1994.

17. *Туган-Барановський М.І.* Політична економія. — К.: Наук. думка, 1994.

18. *Туган-Барановский М.И.* Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причина их ценности // Юридический вестник. — Х., 1890. — Т. 6. — Кн. 2.

19. *Хикс Дж.* Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Под ред. Р.М. Энтова. — М.: Прогресс: Универс, 1993.

Глава 6. ТЕОРІЯ ГРОШЕЙ І ГРОШОВОГО ОБІГУ

Гроші всюди присутні, і якщо порушити грошовий обіг, порушиться нормальне функціонування усього господарського організму.

Мілтон Фрідмен

§ 1. Теоретичні концепції виникнення і сутності грошей

Гроші мають багатотисячолітню історію. Це складний і найважливіший елемент ринкової економіки. Зрозуміти економічну сутність грошей можна лише на основі всебічного розуміння причин їх виникнення та закономірностей розвитку. Існують дві основні концепції, що пояснюють причини виникнення грошей: *раціоналістична* й *еволюційна* (рис. 6.1).

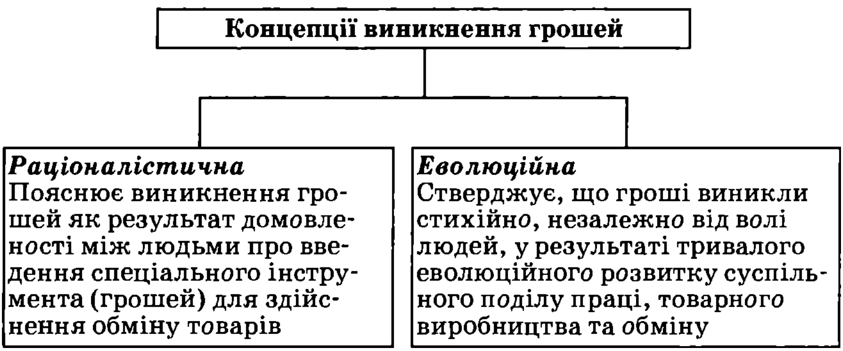


Рис. **6.1. Основні концепції виникнення грошей**

Раціоналістична концепція панувала до кінця XVIII ст. Вона має прихильників і серед деяких сучасних економістів. Так, П. Самуельсон визначає гроші як "штучну соціальну умовність", а Дж.К. Гелбрейт вважає, що закріплення грошових функцій за благородними металами та іншими предметами — "продукт угоди між людьми".

Однак спроби пояснити походження грошей угодою між людьми чи законодавчими актами держави, з нашого погляду, є не дуже переконливими. Адже гроші у своїх найпростіших проявах виникли на ранніх етапах розвитку окремих народів, коли ні фактор взаємної угоди, ні влада держави не могли відігравати істотної ролі у конституюванні такої складної категорії, як гроші. Можна припустити, що держава лише на певній стадії розвитку законодавчо закріпила певний товар, який стихійно виконував роль загального еквівалента, як "декретні гроші".

І сьогодні, коли значно зросла регулятивна роль держави щодо грошей, не означає що вона є творцем сучасних грошей. Держава може визначати та змінювати зовнішні атрибути грошей — їх форму, номінал, масу, порядок емісії грошових знаків, курс обміну валют з метою кращого пристосування їх до ефективного виконання своєї суспільної ролі. Але всі ці дії держави щодо грошей не зачіпають їх родової сутності і не заперечують їх об'єктивного походження, зумовленого тривалим розвитком товарного виробництва й обміну.

Еволюційна концепція вперше була сформульована засновниками класичної політичної економії А. Смітом, Д. Рікардо, а потім була розвинута К. Марксом. Вони аргументовано довели, що гроші мають товарне походження і виникли в результаті тривалого розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва, обміну та послідовної зміни форм вартості.

На ранньому етапі розвитку людського суспільства появі грошей передувала епоха натурального (бартерного) товарообміну ($T_1 — T_2$), коли товар T_1 виражав свою вартість у протиставленому йому товарі-еквіваленті T_2. При бартері необхідно знайти партнера, у якого є те, що вам треба, а він повинен хотіти те, що ви пропонуєте до обміну. У міру розвитку товарного виробництва та насичення ринку товарами прямий товарообмін дедалі більше ускладнювався, і міг взагалі не здійснитися, оскільки інтереси учасників товарної угоди не збігалися. Це вимагало вишукування багатьох потенційних партнерів по обміну, здатних задовольнити потреби один одного в товарах і по-

слугах, а потім і досягнення кінцевої мети обміну. Для того щоб отримати потрібний товар, необхідно було попередньо відшукати товар-посередник, який задовольнив би партнера по обміну, а з часом і товар, який би відповідав інтересам усіх учасників обмінних операцій, тобто був ***загальним еквівалентом***.

Поступово розвиток обміну стимулював стихійне виокремлення із безлічі товарів якогось одного, найбільш ходового за своїми споживчими властивостями й тому придатного для виконання ролі *загального еквівалента*. У різних народів товарами, що виконували роль загальновизнаних еквівалентів, були: худоба, хутро, сіль, риба, зерно, чай, рис, дорогоцінні раковини, залізо, мідь, бронза та ін. З подальшим розвитком товарних відносин роль товару-посередника, який виконував функцію загального еквівалента, закріпилась за дорогоцінними металами — сріблом та золотом, а згодом — тільки за золотом.

Золото стало краще інших товарів виконувати роль загального еквівалента і називатися грошима завдяки своїм природним властивостям (рідкісність, висока вартість, однорідність, подільність без втрати вартості, портативність, тривалість зберігання, здатність до приймання скрізь, де розвинута торгівля тощо).

З появою грошей увесь товарний світ ніби розділився на два полюси: на одному знаходяться всі звичайні товари, на другому — особливий товар — гроші, що виконують роль загального еквівалента і мають абсолютну ліквідність (здатність до реалізації).

Гроші сприяли трансформації бартерного товарообміну ($T_1 — T_2$) у товарно-грошовий обіг ($T_1 — Г — T_2$).

Сутність грошей виявляється в єдності трьох їхніх властивостей (рис. 6.2).

Отже, гроші — це особливий товар, який виконує роль загального еквівалента, виступає посередником в обміні товарів і виражає економічні відносини між людьми з приводу виробництва та обміну товарів.

Все це свідчить про те, що гроші є об'єктивною категорією ринкової економіки, яка не може бути скасована чи змінена за згодою людей або рішенням держави доти, доки існують адек-

Основні властивості грошей

- Гроші виконують роль *загального еквівалента*, своєрідного “економічного метра”, за допомогою якого решта товарів вимірюють свою вартість
- Гроші набувають загальної *споживчої вартості*, яка полягає у їхній здатності обмінюватися на всі інші товари, тобто вони мають абсолютну ліквідність
- Гроші *виражають певні економічні відносини*, які виникають між товаровиробниками з приводу обміну продуктами праці через ринок

Рис. 6.2. **Основні властивості грошей**

ватні грошам суспільні відносини, так само як і вони не можуть бути введені там, де таких відносин не існує. Дії держави і відповідно її юридичні норми і грошова політика мають бути адекватними цим об’єктивним умовам і утворювати механізм їх реалізації.

Сучасні окремі західні економісти визначають сутність грошей, виходячи з їхніх функцій. Вони стверджують, що грошима може бути все визначене людьми за гроші, що виконує їхні функції. Так, К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю вважають, що “гроші — це те, що вважають грошима” або “все, що виконує функції грошей, і є грошима”. Дж. Хікс розуміє гроші як “те, що використовується як гроші”. С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі вважають ключовим моментом у визначенні грошей їх платіжну функцію: “гроші — загальновизнаний засіб платежу, який приймається в обмін на товари і послуги, а також під час сплати боргів”. Р. Барр також вважає, що “гроші можуть бути визначені як засіб обміну, загальноприйнятий у цьому платіжному співтоваристві”.

Зауважимо, що витоки деяких сучасних концепцій грошей (особливо монетаристських напрямів) починаються в теоріях, які зародилися ще у XVII—XVIII ст. — *металевій, номіналістичній, кількісній* (рис. 6.3).

Теорії грошей

Металева
Представники — Т. Ман, У. Стаффорд, Д. Норс — визнавали лише металеві гроші з благородних металів. Стверджували, що золото й срібло є грошима завдяки своїм природним властивостям, а не розвитку відносин обміну

Номіналістична
Прихильники — Дж. Берклі, Дж. Стюарт — вважали гроші суто умовними номінальними знаками, вартість яких не залежить від матеріального змісту, а визначається лише найменуванням

Кількісна
Основоположники — Дж. Локк, Д. Юм, Ш. Монтеск'є — стверджували, що вартість грошей та рівень товарних цін визначаються кількістю грошей в обігу

Рис. **6.3. Теорії грошей**

Серед означених теорій грошей найбільшого розвитку набула кількісна теорія, яка поступово трансформувалась в монетаристську концепцію сучасної економічної науки. Відомі прихильники цієї концепції М. Фрідмен, І. Фішер, Дж. Хікс та інші з кількісних позицій обґрунтовують визначальну роль грошей в регулюванні макроекономічних процесів країни.

§ 2. Функції грошей та їхня еволюція

Функції грошей — це дії, які вони здійснюють у ринковій економіці.

Класична економічна теорія виділяє п'ять функцій грошей: *міри вартості*, *засобу обігу*, *засобу утворення скарбів*, *засобу платежу*, *світових грошей* (рис. 6.4).

Функція грошей як міри вартості полягає у здатності грошей як загального еквівалента вимірювати вартість усіх інших товарів, надаючи їй форму ціни.

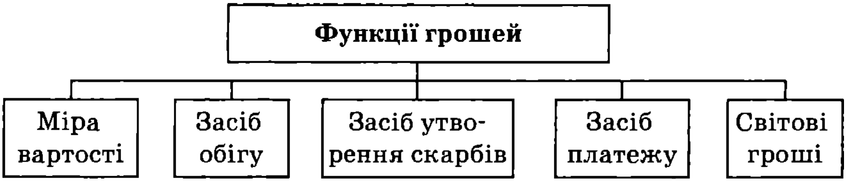


Рис. 6.4. **Функції грошей**

Функцію міри вартості гроші виконують ***ідеально***, тобто на основі мисленого прирівнювання вартості товару до уявленої кількості грошей.

Гроші як міра вартості широко використовуються як рахункові, як одиниця рахування. За їх допомогою можна надати кількісного виразу всім економічним процесам і явищам на мікро- і макрорівнях, на всіх стадіях процесу суспільного відтворення, без чого не можлива їх організація й управління. Тому суспільна роль грошей як міри вартості виходить далеко за межі надання вартості всіх товарів однакової форми ціни.

Функція грошей як міри вартості в епоху золотих та повноцінних паперових грошей реалізується через масштаб цін.

Масштаб цін — це певна вагова кількість дорогоцінного металу, яка законодавчо встановлюється державою як грошова одиниця країни та використовується для виміру товарних цін.

У кожній країні грошова одиниця має власну назву — долар, франк, марка, фунт стерлінгів, йєна, гривня та ін. Через масштаб цін ціни товарів встановлюються не за ваговою кількістю золота, а в національних грошових одиницях.

З середини XX ст. відповідно до рекомендацій МВФ був повністю припинений обіг золотих грошей і їх конвертація на паперові гроші. Із завершенням демонетизації золота країни світу не проводять фіксації золотого вмісту грошових одиниць, тобто масштабу цін.

У функції засобу обігу — гроші виконують роль посередника в обміні товарів і забезпечують їхній обіг.

Процес товарного обміну з участю грошей виражається формулою $T — Г — T$. Функція грошей засіб обігу завжди поєднується з попередньою функцією міра вартості. Тільки в єдності вони забезпечують абстрактну визначеність категорії грошей. Це зумовлено тим, що мінова вартість товару набуває загального визначення тільки в результаті обміну товару на гроші.

Функцію засобу обігу гроші виконують у формі монет і паперових грошей.

Спочатку металеві гроші використовувалися у формі простих зливків, дроту чи шматків металу. Це було не зовсім зручно. З розвитком торгівлі виникла потреба таврування зливків більш відомою й авторитетною особою, а потім, поступово ця функція перейшла до держави. За встановленою формою держави стали виготовляти *монети*.

Монета — зливок грошового металу певної ваги, форми, проби та номіналу, узаконений державою як засіб обігу.

Монета виявилась найдосконалішою формою повноцінних грошей, тобто тих, що функціонують в обігу з власною субстанціональною вартістю. Вона обслуговувала економічні відносини людей протягом кількох тисячоліть. У процесі тривалого обігу монети стираються, ваговий вміст золота в монеті зменшується, і вона стає ніби неповноцінною. Проте такі монети, реальна вартість яких відмінна від номінальної, продовжують успішно функціонувати як засіб обігу. Це свідчить про те, що у процесі обігу гроші набувають особливої мінової вартості, яка може існувати відокремлено від реальної внутрішньої вартості того матеріалу, з якого вони виготовлені. Крім того, функцію засобу обігу гроші виконують миттєво, як тимчасовий посередник, що робить їх індиферентними до своєї вартісної форми. Все це створило умови для заміщення у сфері обігу повноцінних (золотих) грошей неповноцінними "грошима-знаками", наприклад, паперовими.

Паперові гроші — це знаки, символи, представники повноцінних (золотих) грошей в обігу, що наділені державною владою примусовим курсом обігу. Паперові гроші не мають власної вартості, оскільки затрати на виготовлення їх незначні, але мають купівельну спроможність.

Функція засобу платежу полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин.

Цю функцію гроші здійснюють як у сфері товарного обігу при продажу товару в кредит, і погашенні боргу, так і поза ним при погашенні різноманітних зобов'язань (заробітна плата, сплата податків, орендна і квартирна плата, повернення позик тощо).

На основі цієї функції виникли кредитні гроші — *вексель*, *банкнота*, *чек*.

Функцію утворення скарбу виконують ті гроші, які виходять з обігу, тимчасово переривають свій рух, нагромаджуються і перетворюються на скарб у своїй золотій або срібній "плоті".

Ця функція пов'язана зі здатністю золотих чи срібних грошей бути засобом *збереження вартості*, представником абстрактної форми багатства. Поряд із безпосереднім нагромадженням скарбів у золотомонетній формі відбувається нагромадження їх і в естетичній формі (ювелірні вироби, предмети розкоші з золота). Це пояснюється тим, що золото має стабільну вартість і характеризується досконалою, абсолютною ліквідністю. Іншим видам грошей та активам стабільність вартості й ліквідність притаманні лише більшою або меншою мірою.

Функція світових грошей полягає в обслуговуванні грошима міждержавних економічних відносин, пов'язаних з розрахунками за зовнішньоторговельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

Первісно цю функцію виконувало тільки золото. У цій функції гроші виступають у трьох значеннях:

— як *загальний платіжний засіб* (розрахунки за зовнішньоторговельним та платіжним балансами країни);

— як *загальний купівельний засіб* (купівля таких товарів, як зброя, зерно, енергоресурси з негайною готівковою оплатою);

як *загальне втілення суспільного багатства* нації у разі переміщення золота з однієї країни в іншу без зустрічного пе-

реміщення товарного еквівалента чи погашення боргу (надання позик, сплата контрибуцій, передача золота на збереження тощо).

Сучасна західна економічна наука неоднозначно встановлює кількість виконуваних грошима функцій, але більшість учених вважають, що гроші сьогодні виконують три основні функції: *засобу обігу, міри вартості, засобу нагромадження.* Функція грошей як засобу платежу не виділяється окремо, оскільки вона поєднується з функцією засобу обігу, а світові гроші виконують ті ж самі функції, що й гроші в національному ринковому господарстві.

Еволюція функцій грошей. Важливим аспектом пізнання функцій грошей є принцип їх еволюції. Гроші не можна розглядати як щось незмінне. Під впливом розвитку ринкових відносин деякі функції ускладнюються, змінюються або відмирають, а замість них приходять нові, більш адекватні умовам, що склалися. Тому на кожному етапі розвитку товарно-грошових відносин формується певна сукупність функцій грошей та механізм їхньої взаємодії.

Еволюція функції міри вартості. Позаяк золото вийшло з обігу і перестало бути грошима, то воно й припинило виконувати функцію міри вартості. Однак це не означає, що функція сучасних грошей як міри вартості повністю вичерпана. Вона формується на іншій основі. Слід враховувати, що в процесі обміну виникає потреба не так у вимірі вартості обмінюваних товарів, як у тому, щоб з'ясувати, у скільки разів вартість конкретного товару більша чи менша від вартості товару, що пропонується для обміну. В цих умовах функція грошей як міри вартості ніби модифікується у функцію зіставлення вартості обмінюваних товарів. Це можуть здійснювати і гроші, що не мають власної вартості. Кінцева мета товарного обміну, в якому беруть участь і гроші, обміняти товар на товар, а не на гроші. Переставши бути представником монетарного (золотого) товару, паперово-грошова одиниця уособлює представницьку вартість загальної маси товарів та послуг, що перебувають в обігу і обслуговуються відповідною сумою грошей. Тобто вартісною основою сучасних грошей є вартість сукупної товарної маси, яку вони представляють

в обміні. Отже, сучасні гроші виконують *функцію порівняння вартості* обмінюваних товарів, виступають як *рахункові одиниці*, за допомогою яких визначаються ціни, ведеться грошовий облік національного продукту тощо.

Еволюція функції грошей утворення скарбів. Оскільки золоті гроші замінені паперово-кредитними, то збереження їх не може утворювати скарб. Але паперові та кредитні гроші набувають якісно нової функціональної форми — стають капіталом і можуть виконувати *функцію нагромадження.* Маючи представницьку вартість, гроші є ліквіднішими порівняно з іншими активами. Гроші у функції нагромадження обслуговують потреби суспільного відтворення (капітальне будівництво, придбання машин, обладнання тощо), а також потреби населення у придбанні житла, дорогих товарів тривалого користування, потреби у відпочинку та ін.

Еволюція функції грошей як засобу платежу. У процесі розвитку товарно-грошових відносин функції грошей як засобу обігу поступово звужуються і водночас розширюються функції грошей як засобу платежу. У кінцевому підсумку кредитні гроші, які виникають із функції платежу, стають найпоширенішими і найрозвинутішими грошовими формами. Розвиток кредитних грошей і кредитних відносин має суттєвий вплив на всі сторони сучасного економічного і суспільного життя, що переконливо свідчить про переростання ***товарно-грошової форми*** господарства у ***товарно-кредитну***, яка відповідає вищому ступеню розвитку суспільного виробництва.

Еволюція світових грошей. У сучасних умовах золото безпосередньо не використовується як світові гроші. Функцію світових грошей виконують вільно конвертовані національні валюти розвинених країн і колективні міжнародні грошові одиниці (євро), які забезпечили довіру до своїх валют як стабільних носіїв вартості не тільки на внутрішньому, а й на міжнародних ринках. Однак золото виконує функцію централізованого резерву країни, зосередженого в центральних банках, і може використовуватися у міжнародних розрахунках опосередковано шляхом попереднього продажу на світових ринках золота й подальшого його обміну на національні валюти інших країн.

Одночасно з еволюцією функцій грошей відбувається і процес еволюції форм грошей (рис. 6.5).

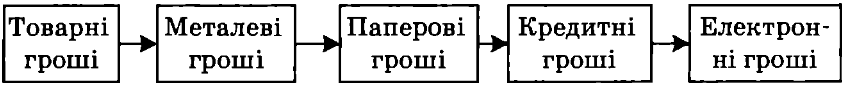


Рис. 6.5. **Еволюція форм грошей**

Еволюція форм грошей відбувається в напрямі руху від повноцінних грошей (товарних, металевих з дорогоцінних металів), що мали власну реальну вартість, до неповноцінних і дематеріалізованих грошей (білонні монети, банкноти, депозитні, електронні), які набувають вартості опосередковано, виключно через сферу обігу.

Процес еволюції функцій грошей та їхніх форм триває й дотепер, породжуючи нові форми і якісні особливості їхнього прояву.

§ 3. Грошовий обіг і його закони

Грошовий обіг — це рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві.

Обіг грошей здійснюється на основі властивих йому законів.

Одним з найважливіших є закон, який визначає кількість грошей, необхідних для обігу.

Закон грошового обігу передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно зумовлена грошова маса. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обороту грошей.

Згідно з класичним підходом кількість грошей, необхідних для обігу, може бути визначена за такою формулою:

$$КГ = \frac{СЦ - К + П - ВП}{О},$$

де *КГ* — кількість грошей, необхідних для обігу; *СЦ* — сума цін товарів, реалізованих протягом року; *К* — сума цін товарів, проданих у кредит; *П* — платежі за кредити минулого року; *ВП* — платежі, які взаємно погашаються; *О* — швидкість обороту однієї грошової одиниці за рік.

В минулому за умови паралельного обігу золотих і паперових грошей діяв закон їхнього обігу. Сутність ***закону обігу паперових грошей*** полягає в тому, що їх випуск має дорівнювати тій кількості замінених ними золотих грошей, яка необхідна для забезпечення нормального товарного обігу. Переповнення каналів обігу паперовими грошима неминуче призводить до знецінення їх, тобто веде до інфляції.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базуються на неокласичній теорії рівняння грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І. Фішером:

$$M \quad V = P \quad Q,$$

де M — маса грошей в обігу; V — середня швидкість обігу грошей; P — середній рівень цін на товари та послуги; Q — кількість товарів та послуг, представлених на ринку.

З цього рівняння можна визначити кількість грошей, необхідних для обігу:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V}.$$

Однак у сучасних умовах потреба в грошах не обмежується лише товарними угодами. Вона доповнюється попитом на гроші, зумовленим заощадженнями готівкових грошей населенням, придбанням комерційних та державних цінних паперів тощо. Якщо позначити цей попит на гроші показником $L(r)$, то формула кількості грошей набуде такого вигляду:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V} + L(r).$$

Різноманітність грошових засобів, які функціонують у сучасній економіці, потребує виміру *грошової маси* (рис. 6.6).

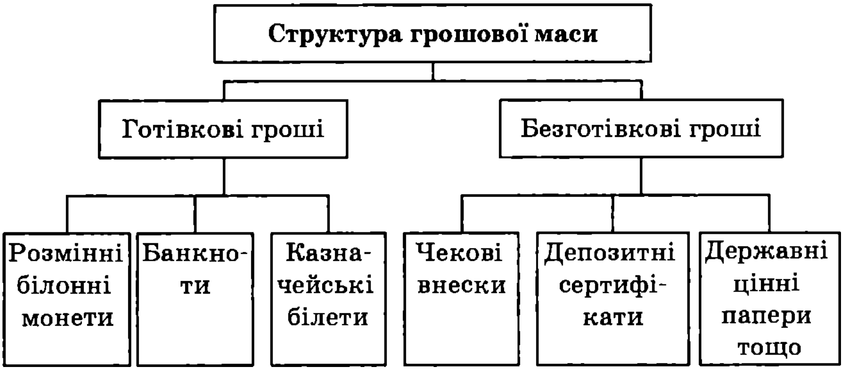


Рис. 6.6. **Структура грошової маси**

Грошова маса — це сукупність усіх грошових засобів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів, послуг і всі нетоварні платежі у народному господарстві.

Білонна монета — розмінна монета, що виготовляється з недорогоцінних металів або їх сплавів, номінальна вартість якої перевищує вартість вміщеного в неї металу та витрат на її чеканку.

Оскільки грошова маса неоднорідна за своєю структурою, то для її характеристики застосовуються різні підходи і показники.

Насамперед грошову масу можна поділити на дві частини — *активні гроші*, які мають низьку ліквідність і постійно використовуються в готівковому й безготівковому обігу, і *пасивні* гроші (або “квазігроші”), які потенційно можуть бути використані як гроші за певних умов (наприклад, вексель, довгострокові депозити).

Залежно від рівня ліквідності грошові засоби ранжуються і зводяться у грошові агрегати M_0, M_1, M_2, M_3, L (рис. 6.7).

Структура грошової маси відображає структуру і рівень розвитку економіки країни: чим менша частка готівки у загальній грошовій масі, тим ефективнішою та розвинутішою вважається ця національна грошова система. У розвинутих країнах на готівку припадає лише 5—10 % грошової маси, а в Україні поза банками обертається 35 % готівки, яка має позитивну тенденцію до зниження.

Показники грошової маси

- M_0 — готівка: монети і банкноти, що перебувають в обігу
- $M_1 = M_0$ + поточні рахунки та інші безстрокові чекові депозити
- $M_2 = M_1$ + заощаджувальні й невеликі строкові депозити (внески) у банках
- $M_3 = M_2$ + внески у спеціалізованих установах і великі строкові депозити
- $L = M_3$ + облігації, скарбничі векселі та інші аналогічні кредитні інструменти

Рис. 6.7. **Агрегатні показники грошової маси**

У кожній країні існує своя методика створення грошових агрегатів. Так, у Франції розраховують і використовують 2 агрегати, в Німеччині і Швейцарії — 3, США — 4, Англії — 5.

В Україні обсяг грошової маси розраховується за допомогою чотирьох агрегатів (M_0, M_1, M_2, M_3), характеристика яких наведена в табл. 6.1.

Таблиця 6.1. **Грошова маса в обігу України у 2000—2004 рр.,** на кінець року, млн грн

Грошові агрегати	2000	2001	2002	2003	2004
1	2	3	4	5	6
M_0 = Готівка. Гроші поза банками	12 799	19 465	26 434	33 119	42 345
$M_1 = M_0$ + кошти до запитання у національній валюті	20 762	29 796	40 281	53 129	67 090

1	2	3	4	5	6
$M_2 = M_1$ + строкові депозити у національній валюті та валютні вкладення	31 544	45 186	64 321	94 463	125 483
$M_3 = M_2$ + цінні папери комерційних банків та трастові вклади клієнтів у національній валюті	32 252	45 755	64 870	95 043	125 801

§ 4. Грошова система, її структурні елементи й основні типи

Грошова система — це форма організації грошового обігу, яка історично склалася в певній країні й законодавчо закріплена державою.

Вона складається з таких елементів (рис. 6.8).

Історія знає два основних типи грошових систем: *металеву* і *паперово-кредитну* (рис. 6.9).

Металева система — це грошова система, в якій роль загального еквівалента і засобу обігу виконують металеві гроші із золота чи срібла.

Металева система поділяється на два види — ***біметалізм*** і ***монометалізм***.

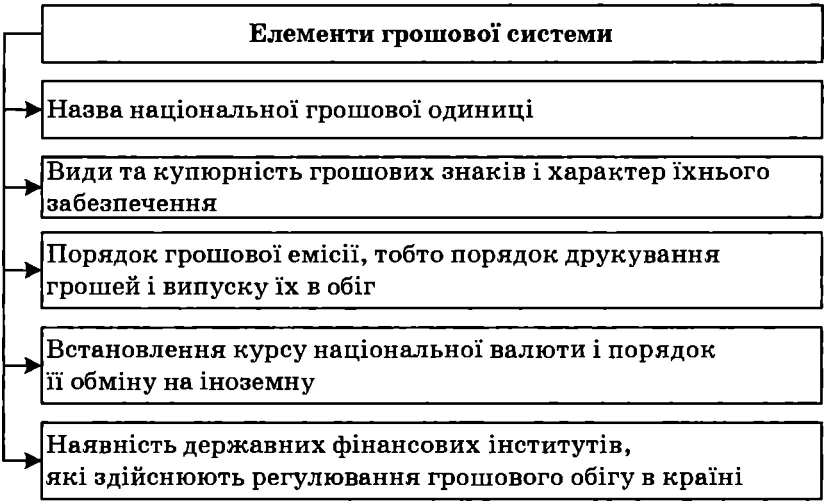


Рис. **6.8. Структурні елементи грошової системи**

Біметалізм є системою, де роль загального еквівалента законодавчо закріплюється одночасно на рівних правах за двома благородними металами — золотом і сріблом.

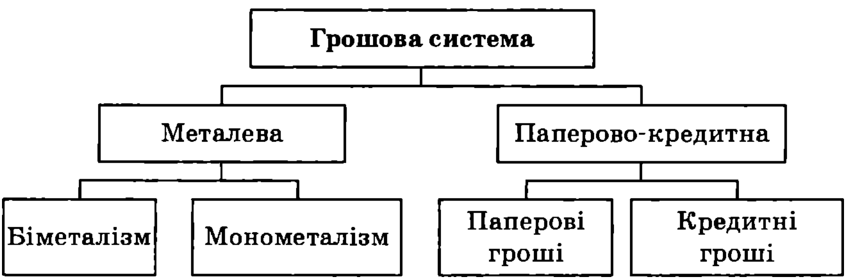


Рис. **6.9. Типи грошових систем**

Хоча система біметалізму проіснувала досить довго (у Західній Європі з XVI до початку XIX ст.), але виявилася нежиттєздатною, бо суперечила природі грошей як загального еквівалента. Законодавче закріплення за двома металами однакової

ролі загального еквівалента не відповідало співвідношенню їхньої реальної ринкової вартості.

Суперечливість і нестійкість біметалізму поступово призвели до його занепаду і заміни *золотим монометалізмом.*

Монометалізм — це грошова система, в якій роль загального еквівалента закріпляється за одним благородним металом — золотом.

Уперше золотий монометалізм було запроваджено в Англії (1816 р.). У Франції його було введено в 1876—1878 рр., у Росії — в 1897 р.

Розрізняють чотири різновиди золотого монометалізму: *золотомонетний стандарт, золотозливковий стандарт, золотодевізний стандарт, золотодоларовий стандарт.*

Золотомонетному стандарту притаманні такі риси:

— законодавча фіксація вагового вмісту золота в грошовій одиниці;

— вільний обіг золотих монет;

— виконання золотом усіх функцій грошей;

— відкрите карбування монет із золота;

— вільний обмін знаків вартості (паперових грошей і банкнот) на золоті монети за їхньою номінальною вартістю;

— вільний рух золота між країнами;

— формування обмінних курсів валют на основі їхніх золотих (вагових) паритетів.

Золотомонетний стандарт у повному обсязі проіснував до Першої світової війни.

Після Першої світової війни країни, які мали значні запаси золота (Англія, Франція), запровадили у себе ***золотозливковий стандарт***, який виключав вільне карбування золотих монет і обмін їх на банкноти. Обмін банкнот міг проводитися лише на золоті зливки. Але його було обмежено вартістю зливків. Наприклад, в Англії за зливок вагою 12,4 кг треба було заплатити 1700 фунтів стерлінгів, у Франції за зливок вагою 12,7 кг — 215 тис. франків.

Німеччина, Австрія, Норвегія, Данія та інші країни, які не мали значних запасів золота, запровадили у себе ***золотодевізний стандарт***. При цьому зв'язок грошей із золотом здійснюється

не безпосередньо, а через іноземну валюту (девізу), яка мала золоте забезпечення. Щоб обміняти власну національну валюту на золото, її потрібно було спочатку обміняти на валюту країн із золотозливковим стандартом (англійські фунти стерлінгів, французькі франки), а вже останню — на золоті зливки.

Під час світової кризи 1929—1933 рр. і в перші післякризові роки усі три різновиди золотого монометалізму були ліквідовані як такі, що не відповідали завданням держав щодо виходу їхніх національних економік із глибокої кризи.

При ***золотодоларовому стандарті*** розмін національних валют на золото був відмінений в усіх країнах, а обмін доларів США на золото здійснювався лише для урядів та центральних банків країн — членів МВФ. У 1971 р. було припинено й обмін доларів на золото.

У 1976 р. країни — члени МВФ провели на Ямайці (м. Кінгстон) Міжнародну конференцію, на якій оголосили про перехід до якісно нової світової валютної системи — ***паперово-кредитної***, в основу якої покладено такі головні принципи:

— юридично закріплена демонетизація золота, тобто повна відмова від золотого стандарту;

— скасована фіксація золотого вмісту національних валют (масштабу цін);

— припинено виконання золотом ролі загального еквівалента;

— скасовано офіційну ціну на золото, яка раніше існувала (35 дол. за одну тройську унцію — 31,1 г);

— золото перетворено із грошового товару в звичайний товар, який продається й купується на світових ринках дорогоцінних металів за ціною, що складається залежно від попиту і пропозиції;

— впроваджено перехід до плаваючих валютних курсів.

У паперово-кредитній системі функціонують паперові й кредитні гроші.

При цьому класичні паперові гроші як представники золота сьогодні зникли з обігу внаслідок його демонетизації. Але потреба в них збереглася, оскільки державний бюджет має дефіцит, нерідко величезний. Для його покриття державна скарбниця випускає паперові гроші, які не мають золотого забезпечення. Тому їх ще називають білетами державної скарбниці.

Кредитні гроші — це знаки вартості, які виникають і функціонують на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником.

Первісно класичні кредитні гроші відрізнялися від паперових грошей (рис. 6.10).



Рис. 6.10. **Відмінності між кредитними і паперовими грошима**

Є такі види кредитних грошей: *вексель, банкнота, чек, кредитна картка, електронні гроші* (рис. 6.11).

Вексель — це письмове боргове зобов'язання суворо встановленої законом форми, в якому вказані величина грошового боргу, строки його сплати, а також право його власника (векселетримача) вимагати від боржника (векселедавця) сплати боргу при настанні встановленого строку.

Векселі бувають *простими* і *переказними*.

Простий вексель — це вексель, підписаний однією особою на ім'я іншої особи, який не може бути переданий третій особі.

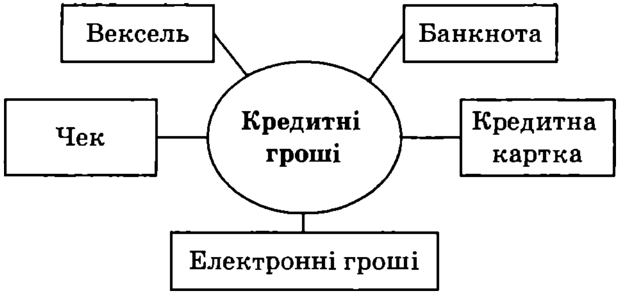


Рис. 6.11. **Види кредитних грошей**

Переказний вексель (тратта) — це вексель, який може передаватися третій особі (ремітенту) для отримання ним боргу з векселедавця у визначений строк.

Передача векселя іншій особі оформляється передавальним записом (індосаментом). Третя особа може передати вексель четвертій особі, здійснивши власний передавальний запис, і т. д. Таким чином, переказний вексель набуває певної форми грошей — кредитних грошей, що виконують функції засобів обігу і засобів платежу.

Залежно від характеру виникнення векселі поділяються на *комерційні* і *банківські*.

Комерційний вексель — це боргове зобов'язання, яке підприємці видають один одному при купівлі-продажу товарів з відстрочкою платежу, тобто в борг. Це кредит у товарній формі. Власник комерційного векселя може використати його замість грошей для платежу за товари, куплені у третьої особи.

Банкнота — це вексель банку, за яким пред'явник може в будь-який час одержати гроші і яким банк замінює комерційний вексель.

Банки проводять операції з обліку (скупки) комерційних векселів, суть яких полягає в тому, що власник векселя може до настання строку платежу представити його в банк і одержати зазначену у векселі суму з утриманням так званого облікового

процента. У подальшому банки на основі скуплених комерційних векселів випускають власні векселі-*банкноти*.

Первісні, "класичні" банкноти мали багато переваг перед комерційними векселями:

по-перше, банкноти користувалися більшою довірою, оскільки вони випускалися від імені банку, який є платоспроможнішим, ніж окремий комерсант;

по-друге, банкнота обмінювалася банком на золото за першою вимогою пред'явника і тому перебувала в обігу нарівні із золотими грошима;

по-третє, оскільки банкнота випускалася банком замість облікованих ним комерційних векселів і вільно обмінювалася на золото, то вона мала подвійне забезпечення — товарне (товари під вексель) і золоте (золотий запас емісійного банку);

по-четверте, банкнота є безстроковим кредитним зобов'язанням банку і тому, на відміну від комерційного векселя, має необмежений період обігу.

Однак ці переваги були характерні лише "класичним" (першодрукованим) банкнотам, які випускалися в період золотомонетного стандарту.

Період "класичної" банкноти закінчився, коли було скасовано золотомонетний грошовий обіг, а далі й будь-який обмін банкнот на золото. Банкноти стали втрачати істотні риси "класичних" кредитних грошей і поступово перетворилися на різновид паперових грошей. Цьому сприяло й те, що багато держав, потребуючи грошей, дозволили емісійним банкам випускати банкноти не лише під забезпечення комерційних векселів, а й під векселі скарбниці (облігації державних позик) і просто для покриття дефіциту державного бюджету. Тим самим кредитні гроші, окрім власних функцій, виконують ще й функції паперових грошей. Сама ж банкнота стала своєрідним "гібридом" кредитних і паперових грошей.

Чек — це письмове розпорядження власника поточного рахунка в банку про виплату готівки або перерахування з його рахунка на інший рахунок певної суми грошей (рис. 6.12).

Чековий обіг у розвинутих країнах дуже поширений. Так, у США понад 90 % сімей мають чекові книжки, в Англії — 60 %

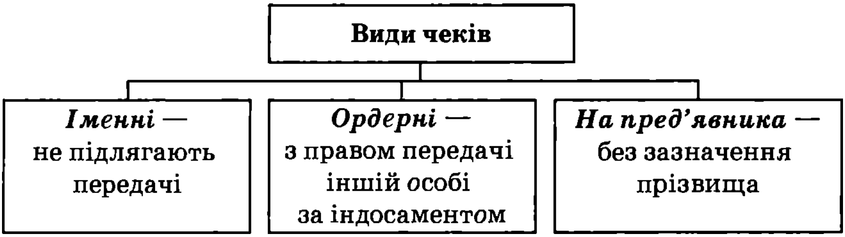


Рис. 6.12. **Види чеків**

сімей. У структурі сучасних кредитних грошей приблизно 3/4 припадає на чеки і 1/4 — на банкноти.

Кредитна картка — це іменний платіжно-розрахунковий документ, який засвідчує особу власника рахунка в банку і надає йому право на придбання товарів і послуг у кредит без оплати готівкою.

Нині в розвинутих країнах налічуються десятки видів пластикових кредитних та дебітних карток (смарт-карток), у тому числі для придбання товарів і послуг, для здійснення подорожей і відпочинку, для міжнародних розрахунків (системи "Віза", "Америкен Експрес", "Мастеркард", "Єврокард" та ін.). У США випущено понад 600 млн кредитних карток, якими користуються більше 70 % сімей країни. У фінансових послугах населення розвинутих країн світу частка кредитної картки — близько 20 %.

Дедалі більшого поширення набувають *депозитні* та *електронні гроші.*

Депозитні гроші — це різновид банківських грошей, який існує у вигляді певних сум, записаних на рахунках економічних суб'єктів у банках. Вони не мають речового вираження і використовуються для платежів у безготівковій формі. Їх рух здійснюється за рахунками і не виходить за межі банківської системи. А приводяться вони в рух за допомогою технічних інструментів — чеків, пластикових карток, платіжних доручень тощо. Така форма грошей економніша і зручніша у користуванні, піддається контролю з боку банків за рухом великих грошових ресурсів.

в країнах кризових явищ, при нестабільній економіці, високих темпах інфляції тощо.

Змішаний валютний курс встановлюється на основі взаємодій сил вільного ринку з певним регулюванням курсу урядовими фінансовими органами. Тому змішаний валютний курс можна охарактеризувати як контрольований плаваючий курс. Його метою є запобігання надмірному підвищенню або зниженню валютного курсу, тобто встановлення так званого курсового *"валютного коридору."*

Зазвичай встановлюються валютні курси *продавця* — вищий і *покупця* — нижчий. Різниця між ними (маржа) становить дохід банків і комерсантів, які здійснюють валютні операції.



Рис. 6.14. **Функції котирування валют**

Що ж лежить в основі визначення валютних курсів?

За часів золотомонетного стандарту валютний курс визначався ***золотим паритетом***, тобто співвідношенням золотого вмісту (масштабу цін) грошових одиниць відповідних країн і міг коливатися залежно від попиту й пропозиції, але лише в межах золотих точок.

Нині валютні курси встановлюють на основі *співвідношення паритетів купівельної спроможності* різних валют. Купі-

вельна спроможність грошей — це кількість товарів і послуг, які можна придбати за одну грошову одиницю в певній країні.

Найпростішим і поширеним способом визначення паритету купівельної спроможності валют є зіставлення цін стандартного однойменного набору ("кошика") товарів і послуг у національних валютах різних країн за формулою

$$KC = \frac{P_J^А}{P_J^Б},$$

де KC — купівельна сила валют; $P_J^А$, $P_J^Б$ — рівень цін у відповідних країнах за J-й період.

Поряд з вказаним методом існує і метод визначення валютного курсу на *основі співвідношення ефективних виробничих витрат* у країнах, що зіставляються: рівень заробітної плати, норма позичкового процента, рента, рівень продуктивності праці тощо. Цей метод певною мірою абстрагується від кон'юнктурних коливань цін і дає змогу врахувати довго- та середньострокові фактори, що впливають на валютний курс. Він також відрізняється своєю стабільністю, оскільки базується на досить стабільних виробничих показниках, відображає глибинні і найважливіші економічні процеси в країнах, що зіставляються.

З валютним курсом тісно пов'язана *конвертованість валют*.

Конвертованість валюти означає ступінь її здатності вільно обмінюватися на національні грошові одиниці інших країн.

Конвертованість — це невід'ємний атрибут ринкової економіки. Вона передбачає відкритість економіки, лібералізацію зовнішньої торгівлі, вільну міграцію капіталу та ін. Без конвертованості національної грошової одиниці товаровиробник не може долучитися до різноманітних структур світового ринку, до міжнародного поділу праці, а споживач позбавляється можливості належним чином задовольнити свій платоспроможний попит.

Розрізняють *повну* і *часткову*, *внутрішню* і *зовнішню* конвертованість валют, а також *замкнену (неконвертовану) валюту* (рис. 6.15).

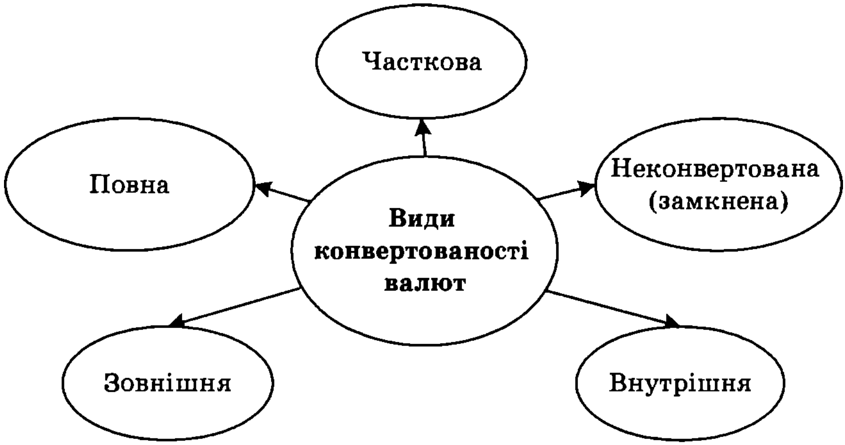


Рис. 6.15. **Види конвертованості валют**

За ***повної (вільної) конвертованості*** всі фізичні і юридичні особи як вітчизняні, так і зарубіжні, що володіють належною сумою грошей певної країни, можуть вільно і необмежено обмінювати їх на іноземні з метою здійснення всіх поточних і зовнішніх розрахунків.

Повну свободу конвертованості валюти можуть собі дозволити лише країни з потужною економікою, значним експортним потенціалом, розвинутим внутрішнім кредитним ринком. Нині з понад 180 країн — членів МВФ досить обмежена кількість їх (7—8 країн) мають валюту, що функціонує в режимі повної конвертованості. Це долар, фунт стерлінгів, євро, єна.

За ***часткової конвертованості*** на операції з купівлі й продажу валюти державою встановлюються певні обмеження (зазвичай національна валюта обмінюється лише на деякі іноземні валюти й не використовується для розрахунків за певними видами міжнародного платіжного обороту).

Внутрішня конвертованість валюти передбачає надання прав громадянам і юридичним особам лише певної країни вільно купувати за національну валюту іноземну валюту для використання її насамперед у зовнішньоекономічній діяльності.

За ***зовнішньої конвертованості валюти*** лише іноземним резидентам надається право вільно обмінювати свої активи у грошових одиницях певної країни (у вигляді доходів, прибутку чи інших надходжень) на необхідну їм валюту інших країн і здійснювати перекази цієї валюти за кордон. Такий режим робить економіку країни відкритою і привабливою для іноземного капіталу.

Замкнена (неконвертована) валюта — це національна валюта, яка функціонує лише в межах країни, не вивозиться за кордон і не обертається на світових валютних ринках.

§ 6. Інфляція, її сутність, причини, види і соціально-економічні наслідки

Проблема інфляції є складовою частиною теорії грошей.

Інфляція — це одна з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, що негативно впливає на всі сторони життя суспільства.

Є різні погляди на природу і причини інфляції, але переважають два напрями: перший розглядає інфляцію як суто грошове явище, спричинене порушенням законів грошового обігу; другий — як макроекономічне явище, спричинене порушенням пропорцій суспільного відтворення, і насамперед між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією товарів.

Тим часом інфляція є складним, багатостороннім явищем, причини якого — у взаємодії факторів сфери виробництва і сфери грошового обігу.

Інфляція зовні виглядає як знецінення грошей внаслідок їхньої надмірної емісії, яка супроводжується зростанням цін на товари та послуги.

Проте це лише форма прояву, а не глибинна сутність і причина інфляції. Звичайно інфляція має свій зовнішній прояв у підвищенні цін. Але не кожне підвищення цін служить показником інфляції. Ціни можуть підвищуватися в результаті поліпшення якості продукції, погіршення умов видобутку паливно-сировинних ресурсів, змінюватися під впливом циклічних і сезонних коливань виробництва, стихійних лих і т. ін. Але це

будуть, як правило, не інфляційні, а певною мірою природні періодичні зміни цін на окремі товари і послуги.

Насправді ж інфляція є результатом порушення економічної рівноваги, яка зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин (рис. 6.16).



Рис. 6.16. **Основні причини інфляції**

Найважливішими з ***внутрішніх причин інфляції*** є:

— порушення пропорцій відтворення між виробництвом і споживанням, нагромадженням і споживанням, попитом і пропозицією, грошовою масою в обігу і сумою товарних цін;

— значне зростання дефіциту державного бюджету і державного боргу, зумовлених непродуктивними державними витратами;

— надмірна емісія паперових грошей, яка порушує закони грошового обігу;

— мілітаризація економіки, що відволікає значну частину ресурсів в оборонну промисловість, призводить до недовиробництва товарів народного споживання, створює їх дефіцит;

— збільшення податкового тягаря на товаровиробників;

— випередження темпів зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання продуктивності праці.

Зовнішні фактори інфляції пов'язані з посиленням інтернаціоналізації господарських зв'язків між державами, що супроводжуються загостренням конкуренції на світових ринках капіталів, товарів та послуг, робочої сили, загостренням міжнародних валютно-кредитних відносин, зі структурними світовими кризами (енергетичною, продовольчою, фінансовою та ін.).

Узагальнюючи сказане, можна дати таке визначення інфляції.

Інфляція — це знецінення грошей, спричинене диспропорціями в суспільному виробництві й порушенням законів грошового обігу, яке виявляється у стійкому зростанні цін на товари і послуги.

Інфляція може набувати різноманітних форм (рис. 6.17).

Відкрита інфляція розвивається вільно і ніким не стримується.

Прихована інфляція — це така інфляція, коли держава вживає заходи, спрямовані на безпосереднє стримування цін на товари і послуги, з одного боку, і доходів населення — з іншого.

Повзуча інфляція — інфляція, що розвивається поступово, коли ціни зростають незначною мірою (не перевищує 10 % на рік).

Помірна інфляція (2—5 % на рік) у розвинутих країнах Заходу не розглядається як негативний фактор. Навпаки, вважається, що вона стимулює розвиток економіки, надає їй необхідного динамізму.

Галопуюча інфляція — інфляція, коли ціни зростають швидко — на 10—100 % щорічно. На стадії галопуючої інфляції

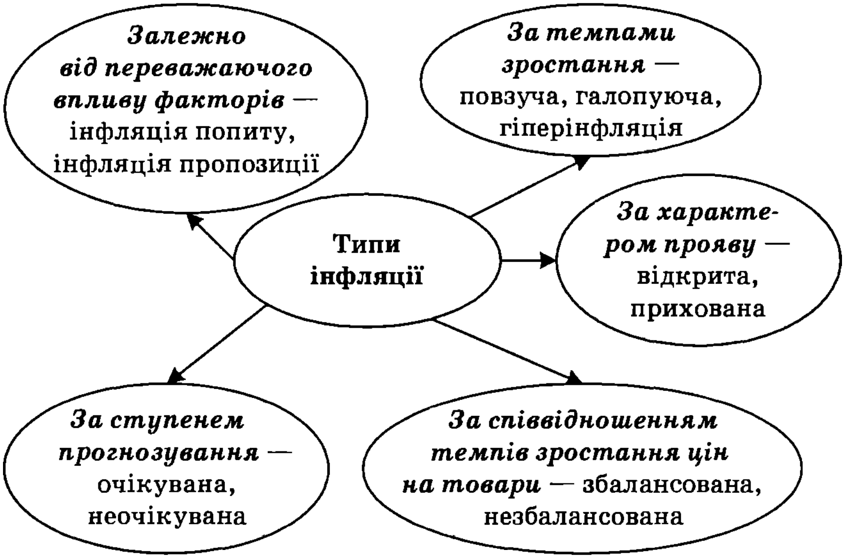


Рис. 6.17. **Типи інфляції**

відбувається спад виробництва та скорочення товарообороту, втрачається стимул до інвестицій, стримується процес суспільного нагромадження, поширюється відплив капіталу з виробничої сфери до сфери обігу, тобто йде розбалансування економічної рівноваги.

Гіперінфляція — інфляція, коли ціни зростають астрономічно — на 1—2 % щодня або сягають 1000 % і більше на рік.

Вона означає глибоку економічну і соціальну кризу в країні.

Збалансована інфляція — інфляція, коли ціни товарів різних товарних груп відносно один одного не змінюються. Ціни підвищуються досить повільно й одночасно на більшість товарів та послуг.

Незбалансована інфляція — інфляція, коли співвідношення цін у різних товарних групах змінюється на різні відсотки і по-різному на кожний вид товару.

Очікувана інфляція — зазвичай помірна інфляція, яку можна спрогнозувати на будь-який період. Досить часто це є прямим результатом антиінфляційних дій уряду.

Неочікувана інфляція характеризується раптовим стрибком цін, зумовленим збільшенням під впливом інфляційних очікувань суспільного попиту населення на споживчі товари, товаровиробників — на сировину та засоби виробництва.

Інфляція попиту — це порушення рівноваги між попитом і пропозицією з боку попиту.

Спричинити її може в основному збільшення державних замовлень (наприклад, військових), попиту підприємців на засоби виробництва в умовах повної зайнятості й майже повної завантаженості виробничих потужностей, а також зростання купівельної спроможності трудящих (зростання заробітної плати) в результаті, наприклад, узгоджених дій профспілок. Усе це спричиняє утворення надлишку грошей порівняно з кількістю товарів, призводить до підвищення цін. Таким чином, надлишок платіжних засобів в обігу створює дефіцит пропозиції, коли виробники не можуть адекватно реагувати на зростання попиту.

Інфляція пропозиції (витрат) — це зростання цін внаслідок підвищення витрат виробництва чи скорочення сукупної пропозиції.

Причинами збільшення витрат можуть бути зростання цін на сировину, енергоносії, підвищення заробітної плати, олігополістична політика ціноутворення, економічна і фінансова політика держави і т. ін. Збільшення витрат виробництва на одиницю продукції в економіці скорочує прибутки й обсяг продукції, який підприємці готові запропонувати за наявного рівня цін. Внаслідок цього зменшується сукупна пропозиція товарів та послуг, що, у свою чергу, підвищує рівень цін.

Стагфляція — це інфляція, що супроводжується стагнацією виробництва й одночасно зростанням рівня цін і безробіття.

Рівень (темп) інфляції обчислюють за формулою

$$I_ц = \frac{\sum P_i^1 Q_i^1}{\sum P_i^0 Q_i^1},$$

де $I_ц$ — індекс зростання цін за рік; P_i^0 і P_i^1 — ціни однакових товарів, виражені відповідно в цінах базового і поточного років; Q_i^1 — обсяг виробництва певного продукту в поточному році.

Соціально-економічні наслідки інфляції

Інфляція — це тяжка хвороба економіки з глибокими соціально-економічними наслідками. У світі немає країни, яка б тією чи іншою мірою не зазнала втрат від інфляції.

Економічні наслідки інфляції

По-перше, інфляція руйнує нормальні господарські зв'язки, посилює хаос і диспропорції в економіці, дезорганізує інвестиційний процес, оскільки при нестримному зростанні цін мета виробництва (прибуток) може бути досягнута і без зростання виробництва.

По-друге, капітали переливаються зі сфери виробництва у сферу обігу, насамперед у спекулятивні комерційні структури, де вони швидше обертаються і приносять величезні прибутки, а також переміщаються за кордон у пошуках прибутковішого застосування й гарантованого прибутку. Зростають спекуляція, тіньова економіка, корупція.

По-третє, порушується нормальне функціонування кредитно-грошової системи. Знецінення грошей підриває стимули до нагромадження їх, породжуючи таке явище як "втеча від грошей", коли підприємці й населення надають перевагу вкладанню грошових заощаджень у товари, нерухомість та інші матеріальні цінності. Розриваються кредитні угоди, бо при інфляції невигідно надавати довгострокові кредити під невеликі проценти, оскільки кредиторові доведеться отримувати борги у знецінених грошах.

По-четверте, поступово згортаються товарно-грошові відносини й розширюється прямий продуктообмін на основі бартерних угод. Це призводить до втрати грошима своїх економічних функцій, і відносини обміну повертаються назад — до простої, або випадкової, форми вартості.

По-п'яте, інфляція негативно впливає і на міжнародне економічне та валютно-кредитне становище країни. Вона підриває конкурентоспроможність і експорт вітчизняних товарів, водно-

час стимулює імпорт товарів з-за кордону, оскільки на внутрішньому ринку вони продаються за вищими цінами. Інфляція стримує надходження іноземного капіталу, знижує офіційний і ринковий курси національної валюти через її знецінення.

Соціальні наслідки інфляції

Економічна наука вважає, що інфляція є своєрідним податком, яким держава шляхом емісії нічим не забезпечених грошей додатково обкладає доходи населення, що веде до негативних соціальних наслідків. Ще Дж.М. Кейнс писав, що "тривалим процесом інфляції уряди можуть конфіскувати таємно і непомітно значну частину багатства своїх громадян".

По-перше, інфляція знижує життєвий рівень усіх верств населення, особливо тих, які мають сталий дохід, оскільки темпи зростання доходів відстають від темпів зростання цін на товари й послуги.

По-друге, інфляція знецінює попередні грошові заощадження населення в банках, страхових полісах, щорічну ренту та інші паперові активи з фіксованою вартістю.

По-третє, інфляція посилює безробіття, підриває мотивацію до ефективної трудової діяльності, посилює соціальну диференціацію населення і соціальну напругу в суспільстві.

Антиінфляційна державна політика

Для боротьби з інфляцією держава проводить ***антиінфляційну політику***, яка передбачає здійснення *тактичних* (короткострокових) заходів щодо зниження рівня наявної інфляції та *стратегічних* (довгострокових) заходів, спрямованих на недопущення інфляції у тривалій перспективі.

До основних заходів антиінфляційної державної політики належать:

— зростання виробництва і насичення ринку товарами;
— обмеження емісії грошей;
— подолання дефіциту державного бюджету;
— стимулювання нагромаджень та інвестицій;
— проведення обґрунтованої кредитної політики;

— скорочення ставок податків;

— проведення приватизації і стимулювання розвитку середнього й малого бізнесу;

— збільшення безготівкового обігу;

— широке впровадження електронної системи розрахунків;

— скорочення бартерних операцій;

— регулювання валютного курсу;

— розвиток ринку цінних паперів;

— подавлення інфляційних очікувань населення;

— проведення грошових реформ конфіскаційного типу.

Дефляція — загальне зниження середнього рівня цін в економіці. Процес, протилежний інфляції.

У результаті проведення в Україні грошової реформи у вересні 1996 р. тимчасова грошова одиниця купоно-карбованець була замінена новою українською національною валютою — *гривнею*, яка стала єдиним законним засобом платежу на території України. Введення гривні та проведення довгострокової антиінфляційної державної політики стали важливими факторами значного зниження рівня інфляції та стабілізації грошового обігу в країні (табл. 6.2).

Таблиця 6.2. **Динаміка рівня інфляції в Україні у 1991—2004 р.**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Індекс споживчих цін, у % до попереднього року	390,0	2100,0	10 256,0	501,0	281,7	139,7	110,1
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Індекс споживчих цін, у % до попереднього року	120,0	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Грошовий загальний еквівалент. Міра вартості. Засіб обігу. Засіб нагромадження. Засіб платежу. Паперові гроші. Банкнота. Чек. Кредитна картка. Електронні гроші. Грошова маса. Грошовий агрегат. Валютний курс. Конвертованість грошей. Інфляція. Антиінфляційна політика.

Контрольні запитання і завдання

1. Охарактеризуйте основні теорії виникнення грошей.
2. У чому полягає суть грошей?
3. Розкрийте співвідношення основних функцій грошей.
4. Які особливості паперових і кредитних грошей?
5. Що таке ліквідність грошей?
6. У чому полягають негативні наслідки бартеру?
7. Що таке грошова маса? Назвіть її показники.
8. Що слід розуміти під грошовою системою? З яких елементів вона складається?
9. Сформулюйте закони обігу грошей.
10. Напишіть формулу рівноваги грошової і товарної мас І. Фішера.
11. Що таке валютний курс і якими методами він визначається?
12. Які причини інфляції?
13. У чому полягає суть інфляції? Назвіть її основні види.
14. Перелічіть основні наслідки та шляхи подолання інфляції.

Література

1. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О.* Макроекономіка: Підручник. — К.: Знання, 2004. — 851 с.

2. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Ринкова економіка: Основні поняття і категорії. — К.: Знання, 2006. — С. 44—50.

3. *Гальчинський А.* Теорія грошей: Навч.-метод. посіб. — К.: Основи, 2001.

4. *Гриценко О.Г.* Гроші та грошово-кредитна політика. — К.: Основи, 1996.

5. Гроші та кредит: Підручник / За заг. ред. М.І. Савчук. — К.: КНЕУ, 2001. — 602 с.

6. *Лагутін В.Д.* Гроші та грошовий обіг: Навч. посіб. — К.: Т-во "Знання", КОО, 1998.

7. *Маркс К.* Капитал. — М., 1951. — Т. 1. — Гл. 3.

8. *Найденов В.С., Сменковский А.Ю.* Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики. — К.; Белая Церковь: ОАО "Белоцерковская книжная фабрика", 2003. — Гл . 2, § 1; 3, § 1.

9. *Фишер С., Дорнбуш Ш.Р., Шмалензи Д.* Экономика. — М.: Дело, 1993. — С. 580—595; 653—667.

10. *Фишер И.* Покупательная сила денег. — М.: Дело, 2001.
11. *Фридмен М.* Количественная теория денег. — М.: Эльф, 1996. — 181 с.
12. *Харрис Л.* Денежная теория. — М.: Прогресс, 1990.
13. *Чухно А.* Деньги. — К.: Украина, 1997. — 510 с.
14. *Чухно А.А.* Розвиток теорії грошей та практики регулювання грошового обігу: Спецкурс / Київ. ун-т імені Тараса Шевченка. — К., 1994. — 116 с.
15. *Ющенко В., Лисицький В.* Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні. — К.: Скарби, 1998. — 288 с.
16. *Ющенко В.* Ключові проблеми монетарної та валютно-курсової політики в Україні // Вісник НБУ. — 2000. — № 2.

РОЗДІЛ II

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Глава 7. РИНКОВА ЕКОНОМІКА: СУТЬ, СТРУКТУРА ТА ІНФРАСТРУКТУРА

...Економічна свобода набагато ілюзорніша, ніж це видається на перший погляд. Кожен має право чинити на ринку так, як йому заманеться. Однак якщо хто-небудь визнає за краще робити те, що ринок не схвалює, ціною індивідуальної свободи виявляється економічне розорення.

Р. Хейлбронер

§ 1. Ринкове господарство як невід'ємна складова товарного виробництва

Ринок — система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів.

Є два сектори економіки: *ринковий* і *неринковий* (*бюджетний*).

Співвідношення між ринковим і бюджетним секторами зумовлюється сукупністю факторів, притаманних лише тій чи іншій країні. Воно змінюється на різних етапах еволюції економічної системи.

Зміна домінанти одного із секторів спричинює якісні зрушення суспільного устрою, зачіпає долю системи і впливає на переважну більшість суб'єктів економіки.

РИНКОВИЙ СЕКТОР	БЮДЖЕТНИЙ СЕКТОР
Ринок — економічна система, що працює заради прибутку. ***Хто*** виробляє, ***що*** виробляється, ***скільки*** виробляється, вирішує зиск.	Виробляє необхідні для суспільства товари і послуги, але ***головна мета*** для нього — не прибуток, а ***задоволення потреб*** через ***виробництво суспільних благ.***
Це самовідтворювальний сектор економіки.	Не запрограмований на самоокупність та самофінансування і тому потребує існування ринкового сектору.
Працює на задоволення економічного інтересу.	Працює на гроші, виділені з бюджету.
Ринковий сектор сам заробляє і сам на свій ризик витрачає.	Витрачає кошти суворо за цільовим призначенням.

Ринок — невід'ємний атрибут товарного господарства. Він забезпечує рух товарів і грошей (*Т — Г — Т* та *Г — Т — Г*). Через ринок здійснюється переважна більшість економічних процесів. Це специфічна форма економічних взаємовідносин, що пов'язує між собою різних господарюючих суб'єктів.

§ 2. Риси, структура та функції ринку

Для сучасного ринку характерними є: економічна свобода, конкуренція, мобільність ресурсів, автономність дій учасників ринку, вичерпна поінформованість суб'єктів, соціалізація та глобалізація економічних зв'язків.

Форми прояву економічної свободи:

— свобода вибору сфери застосування своїх здібностей;

— свобода вибору сфери застосування свого капіталу;

— свобода вибору партнерів;

— свобода ціноутворення;

— свобода обирати міру ризиковості господарської діяльності;

— повна відповідальність за свої рішення, дії та їх наслідки.

Конкуренція в найзагальнішому розумінні означає, що тим, чим займається один із господарюючих суб'єктів, можуть вільно займатися й інші. Вона (конкуренція) є найдавнішим стимулом економічного розвитку і водночас в процесі еволюції породжує **монополізм**, який обмежує та деформує конкуренцію.

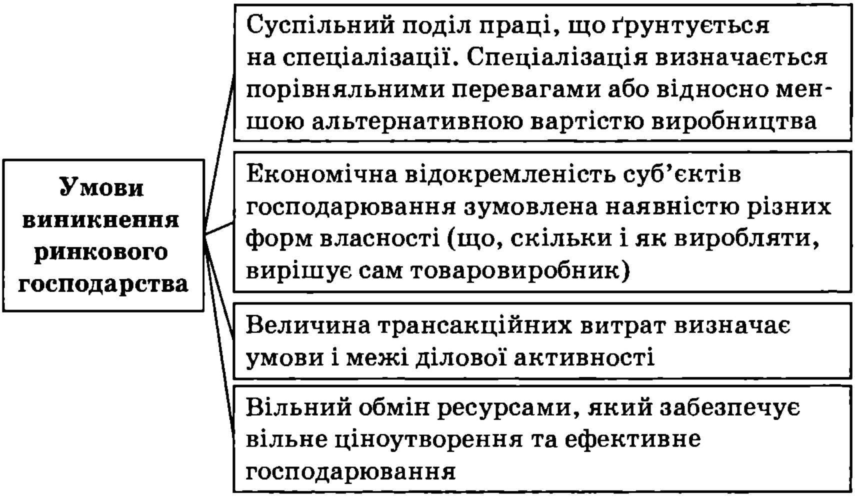


Рис. 7.1. **Умови виникнення ринкового господарства**

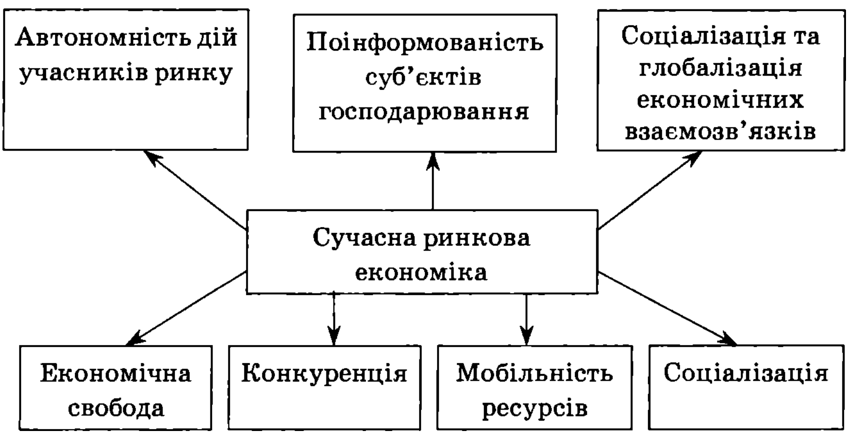


Рис. 7.2. **Основні риси сучасної ринкової економіки**

Форми конкуренції за різними критеріями:

а) *за суб'єктами*:

— між виробниками і споживачами;

— між виробниками однорідної продукції;

— між виробниками різнорідної продукції;

— між власниками капіталу і робочої сили;
— між власниками капіталу;
— між власниками робочої сили;
— між приватними власниками капіталу та державою;
— між монополізованими та немонополізованими секторами;
— між монополіями;
— усередині монополій;
б) *за об'єктами*:
— за ресурси;
— за ринки збуту;
— за право першочергового володіння інформацією тощо;
в) *залежно від ринкових форм*:
— досконала;
— недосконала;
г) *залежно від законності*:
— добросовісна;
— недобросовісна;
д) *залежно від наслідків*:
— вільна;
— олігополістична;
— монополія;
— монополістична конкуренція.

Мобільність ресурсів означає:

— здатність працівників впродовж трудової діяльності кілька разів змінювати сферу застосування їхніх здібностей (територіальні переміщення, виконання нових функцій, зумовлених зміною структури виробництва);

— альтернативність використання таких ресурсів, як земля та капітал, пов'язана зі зміною структури виробництва, потреб та обмеженістю ресурсів;

— розширення сфери вільного руху значної кількості ресурсів, пов'язане з новими транспортними та інформаційними можливостями тощо.

Вичерпна поінформованість учасників ринку забезпечується, насамперед, за рахунок використання найпрогресивніших новітніх технологій, зокрема Інтернету, де швидко можна отримати достовірну інформацію з будь-якої точки планети.

Ціна та цінність інформації з розвитком ринку зростають. Продавці, які надають недостовірну інформацію, мають нести повну економічну відповідальність за можливі негативні наслідки її використання.

Головними проблемами у цій галузі на сучасному етапі є:

— захист приватного життя;

— захист комерційної таємниці та конфіденційної інформації;

— захист державної таємниці.

Автономність дій учасників ринку передбачає вільний вибір ними економічної поведінки і повну відповідальність за наслідки цієї поведінки. Разом із тим, розвинена ринкова система передбачає, що, наприклад, обрання банківської діяльності як сфери застосування капіталу може завершитись як процвітанням, так і банкрутством для банкіра, але вкладники при цьому не повинні постраждати.



Рис. 7.3. **Принципи функціонування ринкової економіки**

***Структура ринку за різними критеріями*:**

а) за об'єктами обміну:

⇒ ринок ресурсів, який набуває форм:

— ринку праці;

— ринку капіталу;

— ринку землі та нерухомості;

⇒ товарний ринок, який набуває форм:

— ринку споживчих товарів;

— ринку послуг;

— ринку науково-технічних розробок та інформації;

⇒ фінансовий ринок, що набуває форм:

— грошового ринку;

— ринку цінних паперів;

— валютного ринку;

б) залежно від умов, в яких діють суб'єкти господарювання:

— вільний (поліполістичний) ринок (багато продавців, багато покупців, товари однорідні, вхід і вихід на ринок вільний, інформація доступна);

— монополізований (олігополія, монополія) (один продавець або обмежена кількість їх, багато покупців, доступ на ринок та до інформації обмежений);

— монополістична конкуренція (відносно велика кількість продавців, диференціація товару, вільні вхід на ринок і вихід);

— регульований (держава законодавчо обмежує економічну свободу окремих суб'єктів господарювання, формуючи та захищаючи конкурентне середовище);

в) за територіальною ознакою:

— місцевий;

— регіональний;

— національний;

— світовий;

г) стосовно відповідності чинному законодавству:

— легальний (дозволений законом і відкритий для оподаткування);

— тіньовий (не зареєстрований, ухиляння від сплати податків);

д) стосовно способу формування:

— стихійний;

— організований.

Найважливіші функції ринку такі.

Функція регулювання. Ринок регулює всі економічні процеси — виробництво, обмін, розподіл і споживання, визначаючи пропорції і напрями розподілу економічних ресурсів на мікро- та макрорівні за рахунок розширення або звуження попиту й пропозиції.

Функція стимулювання. Ринок спонукає виробників товарів і послуг до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів. Він створює дієвий механізм мотивації праці, стимулює підвищення ефективності економіки на основі впровадження найпередовіших досягнень НТП.

Розподільча функція. Доходи виробників і споживачів у ринковій економіці диференціюються через ціни, зумовлюючи соціальне розшарування суспільства за доходами.

Функція санації. Ринок через конкуренцію очищає економічне середовище від неконкурентоспроможних господарств і підтримує найефективніші. Цей механізм санації економічного довкілля деперсоніфікований і тому не може бути упередженим і несправедливим.

Алокаційна функція. Ринок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів. Ефективною є така комбінація ресурсів, за якої товари та послуги виробляються з мінімальними альтернативними витратами.

Інформативна функція. Ринок через ціни інформує виробника, торговця, споживача про те, що вигідно виробляти й купувати, а що — ні, скільки чого треба запропонувати, на які верстви населення варто орієнтуватися у своїй господарській діяльності тощо.

Функція інтеграції. Ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки.

Етапи формування ринку:

— ***класичний вільний ринок*** (до середини XIX ст.), в якому держава не втручалася в економіку, виступаючи "нічним вартовим", який стежив за тим, щоб усі, хто має самостійне джерело доходів, ретельно сплачували податки до державної казни;

— ***регульований ринок*** (середина XIX — 50-ті роки XX ст.) характеризувався втручанням держави в економічне життя суспільства з метою обмеження сваволі монополій та захисту конкурентного середовища;

— ***соціально орієнтований ринок***, у якому, крім механізмів регулювання, держава бере на себе виконання функції соціального захисту населення.

§ 3. Основні суб'єкти ринкової економіки

Суб'єктів ринкового господарства досить багато. Це виробники і споживачі, підприємці та наймані працівники, промислові капіталісти, банкіри і торговці, власники позичкового капіталу та власники цінних паперів і т. ін. (рис. 7.4, 7.5).

§ 4. Держава як суб'єкт ринкового господарства

Реальна модель економічного устрою передбачає використання як ринкового механізму, що забезпечує ефективне функціонування економіки, так і державного механізму регулювання для вирішення низки проблем, від яких відмовляється ринок, або ринкове вирішення яких для суспільства надто дороге (рис. 7.6).

Головні завдання держави в умовах ринкових економічних систем:

— правове забезпечення функціонування ринкового механізму;

— організація грошового обігу;

— захист і сприяння розвитку конкуренції;

— виробництво суспільних благ;

— мінімізація трансакційних витрат;

— компенсація зовнішніх ефектів (екстерналій);

— стабілізація макроекономічних коливань;

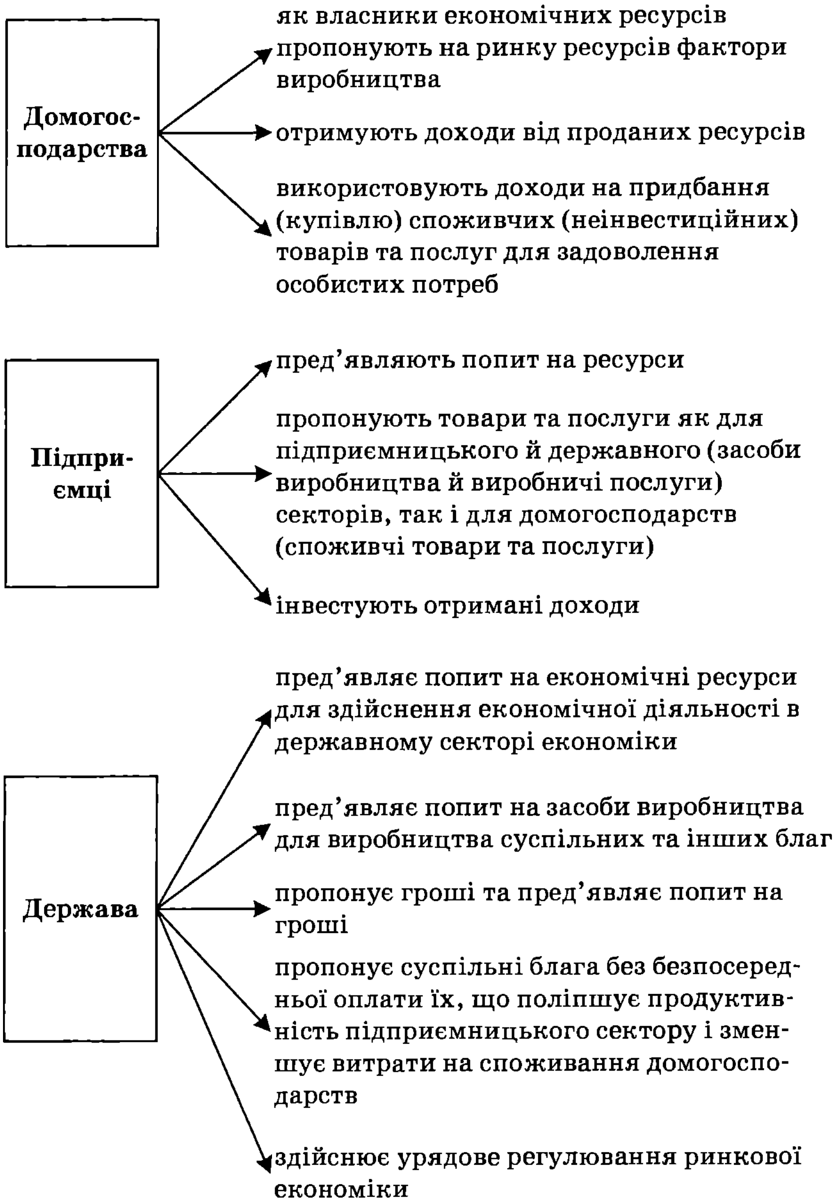


Рис. 7.4. **Основні суб'єкти ринкової економіки**

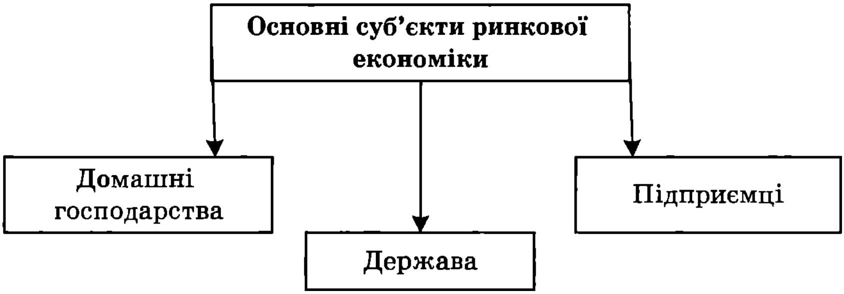


Рис. 7.5. **Функції суб'єктів ринкової економіки**

— перерозподіл доходів через податкову систему;

— реалізація національних інтересів у світовій економіці.

Зовнішні ефекти (екстерналії) — витрати і вигоди, пов'язані з виробництвом і споживанням благ тими суб'єктами, які не є учасниками певної ринкової угоди.

Зовнішні ефекти набувають форми *позитивних* і *негативних*.

Позитивні ефекти виникають у випадку, коли виробництво або споживання будь-якого блага приносить ***некомпенсовані вигоди*** третім особам.

Приклад. Затрати на обмеження і ліквідацію епідемії холери (ізоляція хворих, надання їм медичної допомоги, утримання впродовж інкубаційного періоду тих, хто мав контакт із хворими тощо) дають позитивний ефект тим, хто міг би захворіти, але уник цієї біди, не оплачуючи безпосередньо перелічених послуг з охорони здоров'я.

Негативні ефекти виникають у випадку, коли виробництво або споживання будь-якого блага зумовлює ***некомпенсовані витрати*** третіх осіб.

Приклад. Забруднюючи довкілля, підприємство перекладає частину витрат (на застосування очисних споруд, безвідходних технологій тощо), які йому належало б здійснювати, на населення, змушуючи його таким чином витрачатися на лікування, проживати в умовах дискомфорту і т. ін., і при цьому не компенсує йому цих витрат.

Наслідком ***позитивних*** екстерналій є перевищення суспільної корисності благ над індивідуальною корисністю. Це

Ринкова економіка

"+" Переваги	Недоліки
Висока економічна ефективність	Нескінченна циклічна природа, нестабільність
Якісні товари і послуги	Байдужість до фундаментальних наукових досліджень, проблем довкілля, вичерпності невідтворюваних ресурсів
Раціональна структура економіки	Неспроможність урегулювання "зовнішніх ефектів" економічної діяльності
Практична відсутність дефіциту товарів та послуг	Байдужість до виробництва суспільних благ, необхідних як для тих, хто платить, так і для тих, хто неспроможний оплатити
Дієвий механізм мотивації праці	Нерівномірність у розподілі багатства нації
Саморегулювання, надійний механізм адаптації до умов, що постійно змінюються	Байдужість до вирішення соціальних проблем
Економічна свобода	Неспроможність подолати монополізм, монополістичні тенденції в економіці

Рис. 7.6. **Переваги та недоліки ринкової економіки**

перевищення не компенсується ринком. Тому ринок спрямовує на виробництво цього блага ***недостатньо ресурсів***.

Наслідком ***негативних*** екстерналій є скорочення фактичних витрат підприємця, що зумовлює розширення пропозиції цих благ понад рівноважний рівень і зниження ціни порівня-

но з оптимальним рівнем. Тому ринок спрямовує ресурси на виробництво благ із негативним ефектом понад їх оптимальний обсяг.

Англійський економіст Артур Пігу в результаті дослідження природи екстерналій запропонував ***введення державою певного податку для усунення екстернальних ефектів***, який відомий у науковій літературі як податок Пігу.

Американський економіст Роберт Коуз на основі вивчення екстернальних ефектів дійшов висновків, протилежних висновкам Артура Пігу. Зміст їх такий.

1. Якщо права власності законодавчо чітко визначені й люди ретельно їх дотримуються, то ніяких зовнішніх ефектів не виникає, "відмов ринку" не існує і державі немає підстав втручатися в економічне життя.

2. Зовнішні ефекти з'являються тільки там, де розмиті права власності, там же, де вони чітко визначені, зовнішні ефекти перетворюються на внутрішні.

3. Для успішної роботи ринку першочергового значення набувають ***трансакційні витрати*** (витрати використання ринкового механізму).

4. Державне регулювання виправдане тільки тоді, коли витрати, пов'язані з державним втручанням, будуть меншими, ніж витрати, пов'язані з "відмовами ринку".

Отже, якщо наявні зовнішні ефекти спотворюють грошову оцінку витрат і вигод, що зумовлює неефективний розподіл ресурсів, то ринкова система ***суспільні блага*** не виробляє.

На відміну від звичайних благ, використання яких передбачає їх обов'язкову купівлю, ***суспільні блага*** (національна оборона, державне управління, охорона правопорядку, захист довкілля, освітлення вулиць і т. ін.) споживаються вже тому, що вони виробляються. Вигоди від використання суспільних благ мають не тільки ті, хто здійснював певні витрати на їх створення або оплачував їх споживання, а й ті, хто нічого не витрачав на це. ***Витрати на їх виробництво*** здійснюються через ***вилучення у формі оподаткування***.

§ 5. Інфраструктура ринку

Термін "інфраструктура" походить від латинського *infra*, що означає "нижче", "під", та *structure* — "структура", що означає сукупність галузей та видів діяльності, які обслуговують виробничу і невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Інфраструктура — це основа, підґрунтя, фундамент економічної системи та її підсистем, її внутрішня будова, що забезпечує цілісність. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця.

Інфраструктура ринку — комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

Оскільки будова інфраструктури ринку дуже складна, варто розглянути її елементи (рис. 7.7). Інфраструктура ринку покликана забезпечувати цивілізовані стосунки між суб'єктами через свої функції (рис. 7.8). Розглянемо детальніше деякі елементи інфраструктури ринку. Одним із найважливіших інфраструктурних елементів є біржі.

Термін "біржа" в перекладі з латинської мови означає "шкіряний гаманець". Біржі виникли як місця, де комерсанти здійснюють торговельні операції. Перша біржа була зареєстрована в Антверпені у 1531 р., друга — у Лондоні в 1566 р.

У Росії перша біржа з'явилася у 1705 р. в Санкт-Петербурзі, а на території України — 1796 р. в Одесі. Пожвавлення біржової торгівлі відбулося у період непу. Кількість бірж у цей період перевищила 100. Проіснували вони до 1930 р.

З переходом постсоціалістичних країн до ринку біржова торгівля відроджується.

Біржа — організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами та зразками (товарна біржа) або систематичних операцій з купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці), угод із фрахтування (фрахтова біржа) (рис. 7.9).

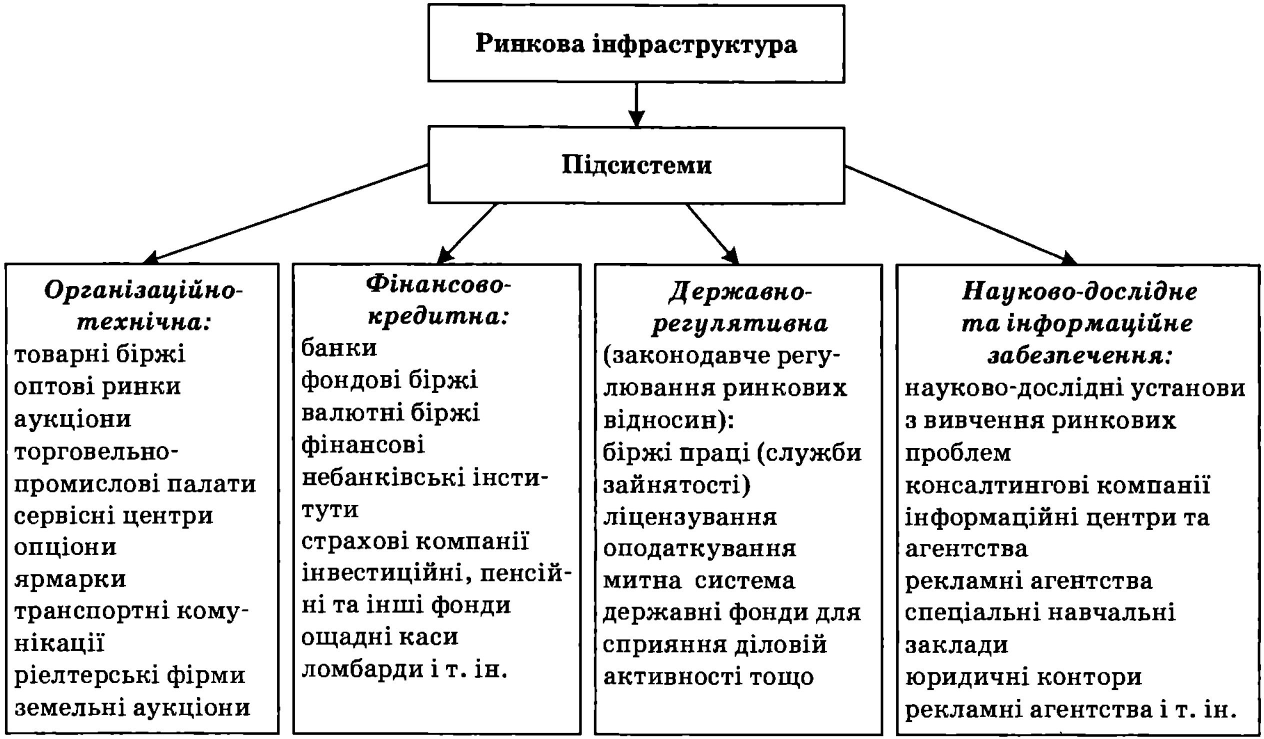


Рис. 7.7. **Елементи ринкової інфраструктури**

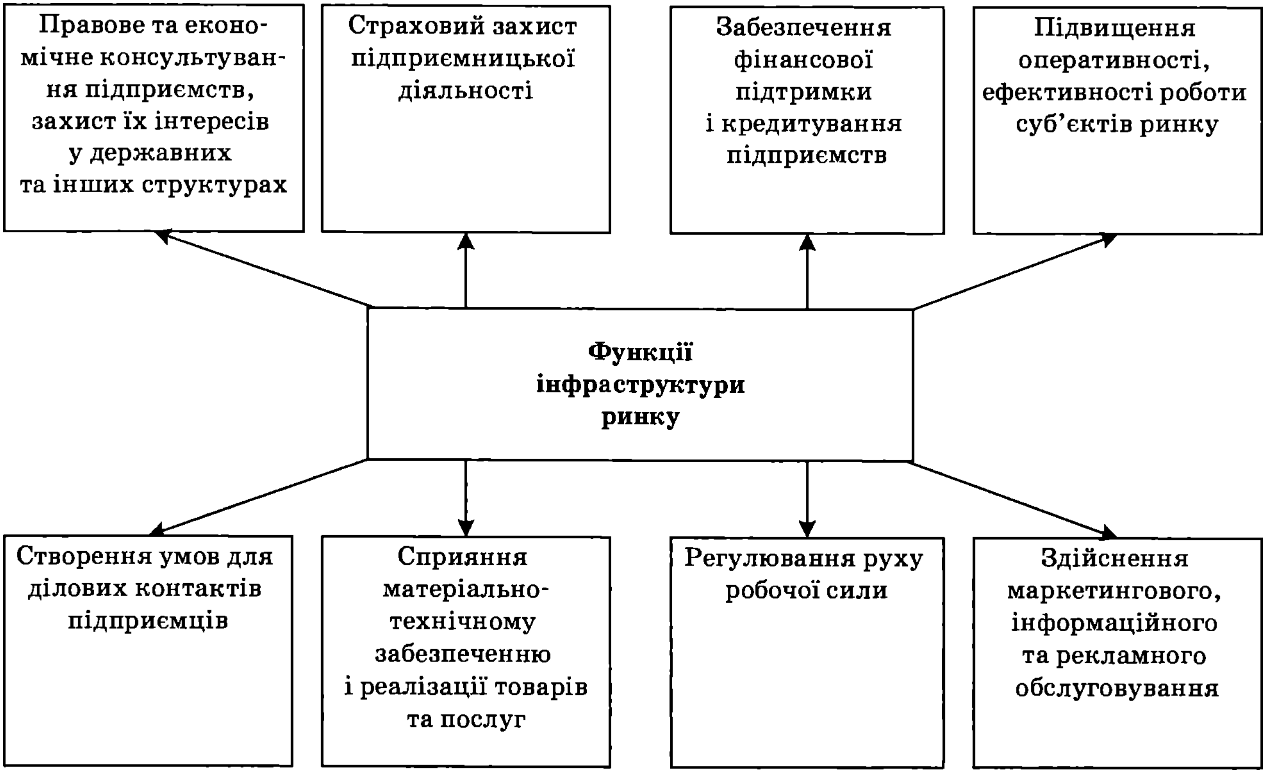


Рис. 7.8. **Функції інфраструктури ринку**

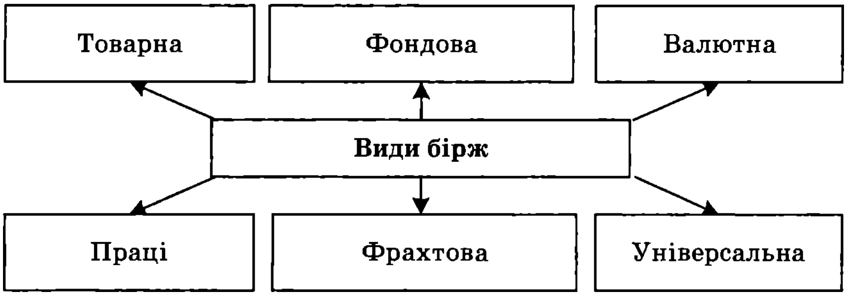


Рис. 7.9. **Класифікація бірж**

Товарна біржа — це оптовий товарний ринок, для якого характерні такі особливості:

— торгівля товарами за стандартами та зразками, що дає можливість реалізувати не сам товар, а контракт на його поставку;

— регулярність торгів на основі певних правил;

— формування цін на основі зіставлення попиту і пропозиції (котирування);

— свобода вибору контрагента за угодою;

— стандартизація контрактів і мінімальних партій поставок.

Фондова біржа — організований ринок цінних паперів, що виконує функцію мобілізації грошових засобів для довгострокових інвестицій в економіку та для фінансування державних програм.

Цінні папери — документи, що виражають майнові (боргові) зобов'язання.

Види цінних паперів

Акції (від лат. *actio* — дія, дозвіл) — цінні папери, випущені акціонерними товариствами, які засвідчують вкладення певної кількості капіталу і дають право їхньому власникові на отримання певного доходу (дивіденду) з прибутку акціонерного товариства (рис. 7.10).

Облігація (від лат. *obligo* — зобов'язання) — документ, що засвідчує передачу грошей у борг на певний строк із правом отримання щорічного фіксованого доходу та зобов'язання про повернення суми боргу у визначений строк.

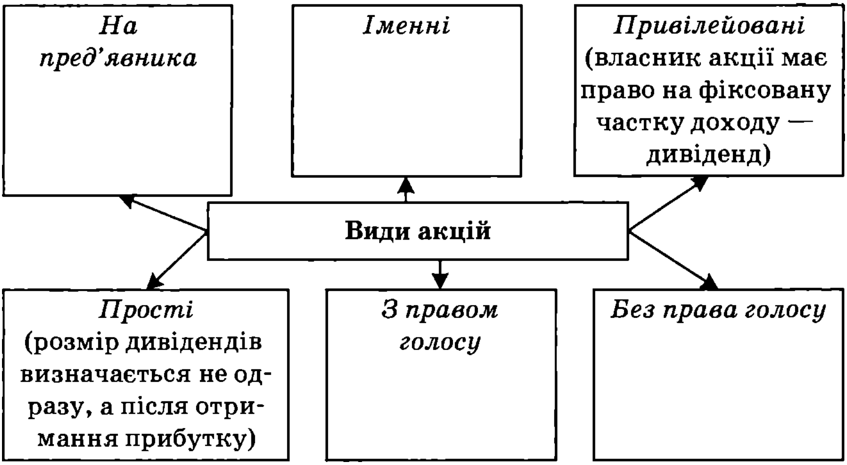


Рис. 7.10. **Класифікація акцій**

Вексель (від нім. *Wechsel* — розмін) — письмове боргове зобов'язання за встановленою законом формою, яке видається позичальником (боржником, векселедавачем) кредитору (векселеотримувачу), що надає останньому право вимагати від боржника повернення зазначеної у векселі суми в певний строк.

Варрант — цінний папір, що випускається разом з облігацією чи привілейованою акцією і дає її власникові право на додаткові пільги у визначений час.

Ваучер — майновий купон, що видається в процесі приватизації державного майна для придбання акцій підприємств, які підлягають приватизації.

Сертифікат (депозитний) — фінансовий документ, випущений банком, який засвідчує наявність грошового депозиту і зобов'язання виплатити цю суму тримачеві сертифіката у певний строк. Це цінний папір на пред'явника. Процент за депозитні сертифікати сплачується щорічно або одночасно із погашенням боргу. Термін "сертифікат" походить від латинського *certum*, що означає "правильно", та *facio* — "роблю".

Коносамент (від франц. *connaissement* від *connaitre* — знати, розуміти) — розписка, що видається агентом транспортного

підприємства (судна, літака тощо) відправникові вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу для перевезення і зобов'язання видати його в пункті призначення тримачеві коносаменту. Передача коносаменту здійснюється за правилами передачі цінних паперів (іменний, ордерний або на пред'явника) і рівнозначна передачі самого вантажу.

На ***первинному ринку цінних паперів*** відбувається розміщення щойно випущених цінних паперів. ***Емітентами*** можуть бути: державні органи влади різних рівнів, підприємства, організації, іноземні юридичні особи.

Вторинний ринок цінних паперів забезпечує перепродаж раніше випущених цінних паперів через фондову біржу і позабіржовий оборот. Громадяни та юридичні особи, що купують цінні папери від свого імені й за свій рахунок, є ***інвесторами***.

Валютна біржа — біржа, що здійснює на регулярній та впорядкованій основі купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами.

Курс, який встановлюється на біржі, називають ***офіційним курсом***. Він лежить в основі розрахунків комерційних банків із клієнтами. У роботі валютної біржі беруть участь представники держави.

Біржовим валютним товаром є валюта і золото.

Біржа праці — державна структура, яка опосередковує стосунки між роботодавцями і найманою робочою силою.

Функції служби зайнятості:

— вивчення і прогнозування ситуації на ринку праці;

— організація громадських робіт;

— організація перекваліфікації кадрів за вимогами ринку;

— виплата допомоги з безробіття;

— відшкодування (часткове) витрат, пов'язаних зі зміною місця роботи.

Фрахтова біржа — постійно діючий ринок, на якому укладаються угоди щодо фрахтування та відфрахтування суден.

Тут концентрується інформація про:

— попит і пропозицію на тоннаж;

— рівень фрахтових ставок;

— умови договору фрахтування.

Термін “фрахт” походить від німецького *fracht*, тобто “вантаж”, і вживається на позначення:

а) вантажу;

б) плати за перевезення вантажу водними шляхами або плати за використання суден протягом визначеного часу.

Найбільший міжнародний фрахтовий центр знаходиться в Лондоні. Досить могутні фрахтові біржі знаходяться в Гамбурзі, Генуї, Токіо, Нью-Йорку, Гонконзі.

Розглянуті вище біржі називаються спеціалізованими.

Універсальна біржа — біржа, яка здійснює операції не тільки з широким асортиментом товарів, а й з валютою, цінними паперами та фрахтовими контрактами.

Отже, біржі — це ринкові структури, де укладаються угоди, здійснюються біржові операції (рис. 7.11).

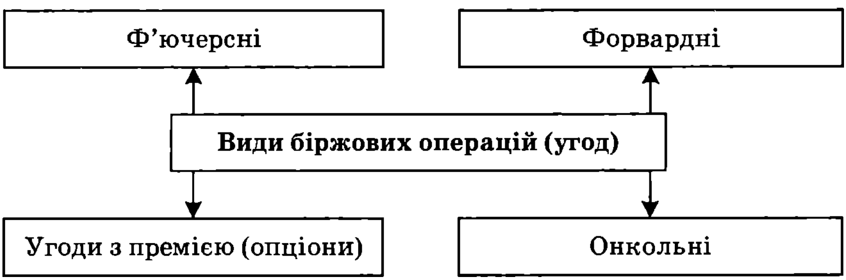


Рис. 7.11. **Класифікація біржових операцій**

Угода (операція) — домовленість про взаємну передачу прав та зобов’язань стосовно біржового товару, яка супроводжується передачею фінансового інструмента (банківських документів чи грошей) від однієї особи до іншої.

Форвардна угода — строкова угода за готівковою формою розрахунку, відповідно до якої покупець і продавець погоджуються на поставку товару обумовленої якості та кількості (або валюти) на певну дату в майбутньому. Ціна товару, курс валюти тощо фіксуються в момент укладання угоди.

Ф’ючерсні угоди — угоди про купівлю-продаж фінансових інструментів або товарів обумовленої марки на біржах за умови

оплати їх за узгодженою ціною через певний проміжок часу після укладання угоди. Ф'ючерсні угоди укладаються не з метою купівлі чи продажу, а з метою *страхування* (хеджування) угоди стосовно наявного товару, або з метою отримання різниці від перепродажу ф'ючерсної угоди, або для отримання прибутку від зміни цін і курсів, що відбуваються на кінець ліквідаційного періоду.

Ф'ючерсні угоди найчастіше використовують для продажу товарів великими партіями з характерною для них тенденцією до значних коливань цін (сільськогосподарські та сировинні товари), валюти, акцій, облігацій, для банківських вкладів, іпотеки і т. ін.

Функції ф'ючерсних угод:

— зменшення ризику, пов'язаного з різким коливанням цін;
— забезпечення стійкості одиниць господарювання;
— гарантування передбачуваності господарської діяльності;
— здешевлення кредиту.

Онкольні угоди — система купівлі реального товару або цінних паперів, за якою ціна не фіксується аж до вимоги покупця. Продавець страхує себе хеджуванням продажу. Ціна, за якою він закриває хедж, стає ціною купівлі реального товару.

Хедж — строкова угода, укладена для страхування від можливого коливання цін.

Опціон — договірне зобов'язання купити або продати певний вид цінностей чи фінансових прав за встановленою на момент підписання угоди ціною в межах певного періоду. В обмін на отримання такого права покупець опціону сплачує продавцеві певну суму — премію. Ризик покупця опціону обмежений цією премією, а ризик продавця зменшується на величину отриманої премії.

Опціон на купівлю дає право, але не зобов'язує купити ф'ючерсний контракт, товар або іншу цінність за певною ціною. Використовується при грі на підвищення, дає змогу після сплати невеликої премії отримати необмежений прибуток від підвищення цін.

Опціон на продаж дає право, але не зобов'язує продавати ф'ючерсний контракт або інші цінності за визначеною ціною.

Використовується цей опціон при грі на пониження і після сплати невеликої премії забезпечує необмежений прибуток від зниження цін.

Аукціон — форма організації реалізації товарів та послуг, що ґрунтується на проведенні публічних торгів, де право купити має той, хто пропонує найвищу ціну.

Головні суб'єкти аукціону:

— власник цінностей (продавець);

— організатор аукціону;

— покупець.

Первинна (вихідна) ціна визначається угодою між організатором аукціону і власником — продавцем. Торги на аукціоні веде аукціоніст, який має певні повноваження оголошувати найвищу ціну під час торгів.

Види аукціонів:

— ***товарні*** — реалізують вироби мистецтва, ювелірні вироби, хутра та інші унікальні вироби;

— ***валютні*** — один із методів організації валютного ринку країни. Це публічні валютні торги. Об'єкт валютного аукціону — валютні відрахування організацій. Мета валютного аукціону — надання можливостей купити валюту тим суб'єктам господарювання, які не мають можливості заробити її або отримати з централізованих фондів.

Біржові посередники

Брокер — торговий посередник, який забезпечує укладання угод за бажанням клієнтів та за їхній рахунок. Винагорода за послугу брокера — ***брокеридж.***

Маклер (дилер, джобер) — біржовий посередник, котрий купує і продає тільки для себе й за свій рахунок.

"Бики" — спекулянти і хеджери, що розраховують на підвищення цін, скуповуючи угоди, товари та інші цінності.

"Ведмеді" — спекулянти і хеджери, що розраховують на зниження цін, скуповуючи товари, угоди та інші цінності.

Є також інші організаційні форми продажу товарів та послуг.

Торговельно-промислові палати — комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і

торговельних зв'язків із партнерами зарубіжних країн. Вони є юридичними особами і здійснюють надання цільових інформаційних послуг.

Торговий дім — торговельні фірми, які закуповують товари у виробників або оптовиків і перепродують їх всередині своєї держави або за її межами.

Ярмарок — періодично організована в одному й тому самому місці виставка зразків товарів широкого вжитку і (або) устаткування, транспортних засобів, засобів зв'язку, ноу-хау, де експоненти укладають угоди в національному та міжнародному масштабі. На міжнародному ярмарку не дозволяється продаж на винос. Подекуди ярмарки визначають як місце періодичної торгівлі.

Магазин — підприємство роздрібної торгівлі.

Магазин-демзал — роздрібне торговельне підприємство, яке торгує за каталогами.

Маркетинг — різновид діяльності фірм, пов'язаний із продажем та збутом продукції, що включає: розробку товару, дослідження ринку, налагодження комунікацій, організацію розподілу, встановлення цін, розгортання сервісного обслуговування тощо.

Консалтингові фірми надають послуги суб'єктам економіки з питань:

— дослідження і прогнозування ринку;

— оцінки торговельно-політичних умов здійснення експортно-імпортних операцій;

— розробки і впровадження маркетингових програм тощо.

Аудиторська фірма здійснює консультування з питань бухгалтерського обліку та контролю фінансової діяльності щодо проведення господарсько-фінансових ревізій; управління через систему обліку; готує висновки стосовно достовірності фінансового звіту фірм, що підлягають аудиторському контролю.

Ми не розглянули таких украй важливих елементів інфраструктури, як банки та небанківські фінансові інститути. Про це йдеться в темах "Фінансова система" та "Кредитна система".

Як підсумок до теми зауважимо таке.

1. Ринок — один із найвидатніших витворів людської цивілізації. Він об'єднує інтереси людей, які ніколи не бачили один

одного. Він забезпечує виробництво саме того, що потрібно, безпосередньо не опитуючи при цьому кожного споживача. Він досконало розподіляє ресурси і неупереджено ставиться до людей, незалежно від їхнього рангу.

2. Функціонування ринку безпосередньо залежить від розвитку ринкової інфраструктури, яка забезпечує життєдіяльність, стійкість, інформаційне та наукове забезпечення, страховий та правовий захист суб'єктів ринку.

3. Держава значною мірою впливає на стан конкурентного середовища, перебираючи на себе виконання тих функцій, які ринок відмовляється виконувати, розробляючи спільні для всіх суб'єктів господарювання правила гри, слідкуючи за їхнім дотриманням та створюючи механізми, які регламентують відповідальність тих, хто порушує законодавчо встановлені правила гри на ринку.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Ринок. Ринковий сектор. Бюджетний сектор. Суб'єкти ринкової економіки. Ринкові і суспільні блага. Позитивні й негативні екстерналії. Переваги ринку. Недоліки ринку. Інфраструктура. Біржі: товарні, фондові, фрахтові, валютні, праці, універсальні й спеціалізовані. Функції інфраструктури. Цінні папери: акції, облігації, векселі, варанти, ваучери, сертифікати, коносаменти. Первинний і вторинний ринки цінних паперів. Посередники біржової торгівлі: маклери, брокери, дилери, джобери, "бики", "ведмеді". Біржові угоди: форвард, ф'ючерс, хеджування, онкольн, опціон, аукціон. Торговельно-промислові палати. Торговий дім. Магазин. Ярмарок. Магазин-демзал. Маркетинг. Консалтинг. Аудиторська фірма.

Контрольні запитання і завдання

1. Який із секторів економіки (ринковий чи бюджетний) кращий? Аргументуйте свою позицію.

2. Хто і як визначає пропорції між бюджетним і ринковим секторами економіки?

3. Дайте "класичне" і "маркетингове" визначення ринку. Що між ними спільного і відмінного?

4. За яких умов виникає ринок?

5. Назвіть риси сучасної ринкової економіки й розкрийте їхній зміст.

6. Що таке економічна свобода? В яких формах вона проявляється?

7. Назвіть принципи функціонування ринкової економіки та розкрийте їхній зміст.

8. Дайте характеристику структури ринку за різними критеріями.

9. Назвіть функції ринку і розкрийте їхній зміст.

10. Які функції в ринковій економіці виконують домогосподарства?

11. Які функції у ринковій економіці виконують підприємці?

12. У чому полягає специфіка функцій держави в ринковій економіці?

13. Назвіть переваги ринкової економіки, її недоліки і шляхи подолання недоліків ринку.

14. Що таке суспільні блага, яка їхня структура?

15. Що таке звичайні блага, товари приватного споживання?

16. Виробництво яких благ притаманне ринковому сектору економіки (звичайних чи суспільних) і чому?

17. Що таке позитивний і негативний зовнішні ефекти? Який із них небезпечніший? Аргументуйте свою позицію.

18. Що спільного і відмінного між теоріями зовнішніх (екстернальних) ефектів А. Пігу та Р. Коуза? Яка теорія здається вам реалістичнішою і чому?

19. Який механізм перетворення екстернальних ефектів в інтернальні? Яка роль держави в цьому процесі?

20. Дайте визначення поняття "ринкова інфраструктура" і розкрийте значення її для безперебійного функціонування ринку.

21. Для чого запроваджується біржова торгівля? Чи змінилося її значення на рубежі тисячоліть? Якщо так — розкрийте зміст змін. Якщо ні — поясніть чому.

22. Які функції виконують різноманітні угоди біржової торгівлі?

23. Які ви знаєте об'єкти біржової торгівлі (за видами бірж)?

24. Якими цінними паперами торгують на фондовій біржі? Що таке котирування цінних паперів?

25. Яка роль держави у структурі послуг, що їх забезпечують галузі інфраструктури?

Література

1. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Ринкова економіка: Основні поняття і категорії: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С. 51—59.

2. *Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — Розд. 6.

3. Курс экономической теории: Учебник. — 4-е доп. и перераб. изд. / Под общ. ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. — Киров, "АСА", 1999. — Гл. 4, § 2; гл. 5, § 1; гл. 15.

4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид. — К.: "Знання-Прес", 2004. — Розд. 13, 14.

5. *Петруня Ю.Є.* Непрофесійні суб'єкти на ринку акцій України. — К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. — 262 с.

6. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. — М.: БЕК, 1999. — Разд. I.

7. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общ. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. — М.: ИНФРА-М, 1997. — Гл. 3, 5.

8. *Scherer F., Ross D.* Industrial Market Structure and Economic Performance. — Boston, 1990. — Ch. 2.

9. *Woodford M.H.* Fiscal requirements for fiscal [i.e. price] stability. — Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2001.

Глава 8. ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ. ТЕОРІЯ РИНКОВОЇ РІВНОВАГИ

Майже всі головні проблеми в політекономії мають одну і ту ж сутність... як пропозиція та попит взаємно урівноважуються.

Альфред Маршалл

Розуміння механізму самоорганізації, саморозвитку і саморегулювання економічної системи ґрунтується насамперед на розумінні взаємодії попиту й пропозиції. Саме характер цієї взаємодії визначає цілу низку економічних явищ і процесів як на рівні мікроекономіки, так і на макро- та мегарівнях.

Як формуються ціни на товарному та ресурсному ринках? Чому, незважаючи на те, що ціна буханця українського хліба зросла за 90-ті роки у декілька разів, обсяг споживання його в Києві суттєво не змінився? На ці та багато інших запитань ви знайдете відповідь, зрозумівши механізм взаємодії законів попиту і пропозиції.

§ 1. Сутність попиту і фактори, що його визначають

Термін "попит" в економічній науці означає ***платоспроможну потребу***, тобто потребу, яку суб'єкт здатний оплатити. Із такого визначення випливає, що попит на той чи інший товар (послугу) залежить від ціни. Покажемо цю залежність за допомогою табл. 8.1.

Як бачимо, зменшення ціни на 1 упаковку йогурту зумовлює збільшення попиту на нього (за інших умов). Зобразимо цю залежність графічно (рис. 8.1).

Ні дані таблиці, ні крива індивідуального попиту не дають відповіді на запитання, яка ціна у зазначених варіантах є ринковою. Вони тільки показують, як змінюватиметься величина попиту, якщо змінюватиметься ціна, а всі інші чинники залишатимуться незмінними. І цифрове, й графічне зображення вказують на обернений зв'язок між величиною попиту на товар

Таблиця 8.1. **Попит індивідуального споживача на йогурт** (дані довільні)

Ціна за 1 упаковку, грн	Величина попиту за тиждень, шт.
5	1
4	2
3	4
2	7
1	11

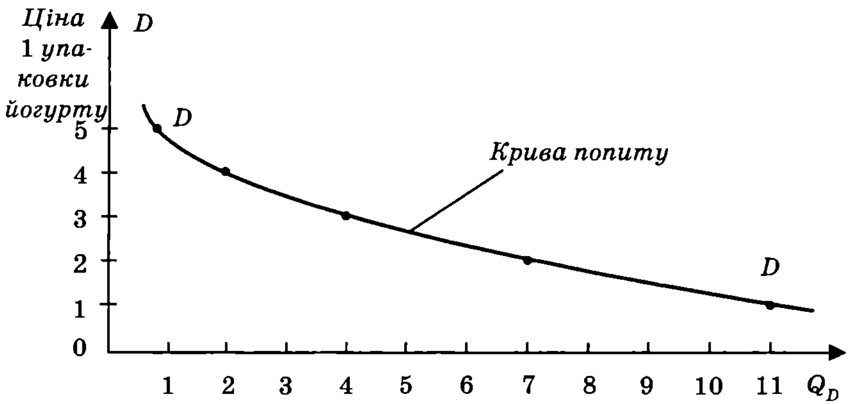


Рис. 8.1. **Крива індивідуального попиту на йогурт** (за тиждень)

і ціною цього товару. Це означає, що збільшення ціни на будь-який товар зумовить зменшення величини попиту на нього, і, навпаки, зменшення ціни сприятиме підвищенню попиту.

Зв'язок між ціною і величиною попиту є сталим. Причиною зміни попиту є зміна ціни. Цей зворотний ***причинно-наслідковий зв'язок між ціною товару і величиною попиту є законом попиту.***

Закон попиту виявляється через економічну поведінку споживача. Чим пояснити те, що споживач готовий купити більше товару за нижчою ціною?

По-перше, дохід споживача завжди обмежений, тому об'єктивно за меншу ціну він може купити більше товару.

По-друге, в економіці діє закон спадної граничної корисності, зміст якого полягає в тому, що кожна наступна одиниця товару приносить менше задоволення, ніж попередня, і тому споживач готовий придбати кожну наступну одиницю товару за меншу ціну.

По-третє, така поведінка пояснюється ***ефектом доходу***, зміст якого полягає в тому, що зниження ціни на споживчі товари рівнозначне зростанню доходу. Тому за нижчу ціну споживач може придбати більше певного товару, не обмежуючи себе у споживанні інших благ.

І, зрештою, поведінку споживача визначає також ***ефект заміщення***, адже споживач зацікавлений у тому, щоб замінити споживання дорожчих товарів дешевшими (за інших однакових умов, тобто якщо вони якісні, відповідають стандартам і т. ін.). Наприклад, якщо ціна на кефір знизиться, а на йогурт залишатиметься високою, споживач може замінити споживання йогуртів кефіром.

Розрізняють *індивідуальний* і *ринковий попит*. ***Індивідуальний попит*** — це попит окремого споживача. ***Ринковий попит*** — це сума індивідуальних попитів, які пред'являються кожним споживачем за різних цін.

Покажемо за допомогою табл. 8.2 зв'язок між індивідуальним і ринковим попитом.

Для побудови графіка кривої ринкового попиту на основі додавання індивідуальних попитів (рис. 8.2) обмежимося одним значенням ціни (йогурт коштує 2 грн).

Як видно з рис. 8.2, між ринковим попитом і ціною також існує обернена залежність.

Таблиця 8.2. **Ринковий попит на йогурт** (дані довільні)

Ціна за 1 упаковку, грн	Величина індивідуального попиту, шт.			Ринковий попит, шт.
	І покупець	ІІ покупець	ІІІ покупець	
5	1	2	3	6
4	2	3	4	9
3	4	5	6	15
2	7	8	9	24
1	11	12	13	36

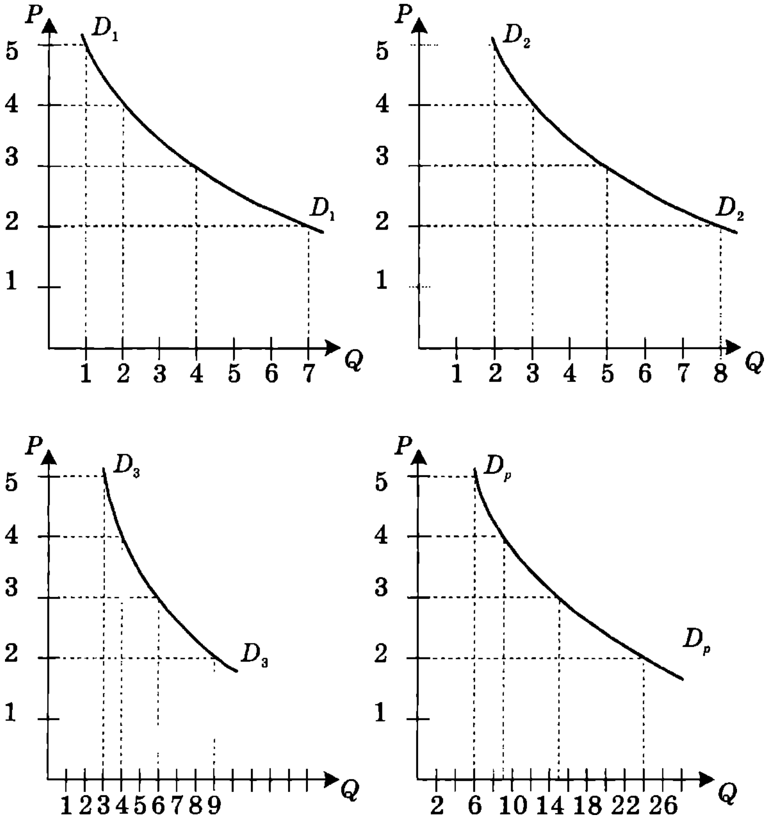


Рис. 8.2. **Графік кривої ринкового попиту, побудований на основі додавання кривих індивідуального попиту**

Функціональна залежність попиту від ціни виражається рівнянням

$$Q_D = f(P),$$

де Q_D — величина попиту на товар; P — ціна товару.

Ціна — найважливіший чинник, що визначає обсяг попиту. Але існують і інші чинники, що впливають на нього. Що ж відбувається з кривою попиту, якщо змінюватимуться нецінові чинники?

Нецінові чинники попиту:

— ***кількість покупців*** (збільшення кількості покупців підвищує ринковий попит і навпаки);

— ***доходи споживачів*** (пряма залежність між доходами і попитом);

— ***очікування споживачів*** (очікування зростання цін у майбутньому збільшує поточний попит і навпаки);

— ***ціни на супутні товари***. Якщо зростає ціна на товар-субститут (взаємозамінний товар), то попит на нього знижується, а на його замінник — підвищується. Наприклад, подорожчання олії зумовлює скорочення попиту на неї і зростання попиту на маргарин. Якщо зростає ціна на товар-комплемент (доповнюючий), то зменшується попит і на цей товар, і на доповнюючий. Наприклад, зростання ціни на бензин змушує власника автомобіля менше користуватися ним, а відтак зменшується попит як на бензин, так і на мастила, гальмівну рідину тощо;

— ***місткість ринку***. Чим розвиненіший ринок, тим більше він спонукає економічних суб'єктів до пошуку нових джерел доходу задля збільшення свого платоспроможного попиту;

— ***кліматичні умови*** (у курортній зоні пізньої весни, влітку та ранньої осені зростає попит на купальні костюми, екскурсійні послуги тощо).

Слід розрізняти поняття "зміна обсягу (величини) попиту" і "зміни у попиті". ***Зміни обсягу попиту*** відбуваються через зміну ціни і графічно характеризуються рухом точки по кривій попиту.

Зміни в попиті, зумовлені неціновими чинниками, змінюють положення кривої попиту, зсуваючи її праворуч або ліворуч.

Зобразимо вплив нецінових факторів на зміну положення кривої попиту (рис. 8.3).

Зрушення кривої DD до D_1D_1 означає, що нецінові чинники викликають зростання величини попиту, а зсув DD до D_2D_2 — зменшення попиту.

Рух по кривій DD від точки A до точки B, по кривій D_1D_1 від A_1 до B_1, по кривій D_2D_2 від A_2 до B_2 відображає зміну обсягу попиту під впливом ціни. Рух від точки A до точки A_1, від A до A_2, від A до B_1 і т. д. означає, що на попит впливають нецінові фактори.

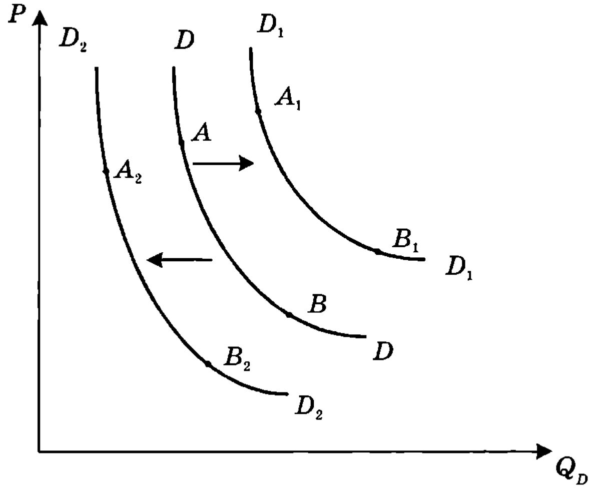


Рис. 8.3. **Зміщення кривої попиту внаслідок впливу на попит нецінових факторів**

§ 2. Пропозиція: зміст і фактори, що на неї впливають

Пропозиція — це обсяг товарів та послуг, який виробники хочуть і можуть поставити на ринок за різною ціною за певний проміжок часу.

Сталий причинно-наслідковий зв'язок між ціною та обсягом товарів (послуг), який товаровиробник здатний поставити на ринок, виражається ***законом пропозиції.***

Зміст закону пропозиції полягає в тому, що чим вища ціна (за інших однакових умов), тим більше товару за такою ціною товаровиробники готові запропонувати на ринок упродовж певного проміжку часу, і навпаки, чим нижча ціна, тим менше товарів виробник бажатиме і зможе поставити на ринок.

Із визначення випливає прямий зв'язок між ціною і пропозицією товару. Зобразимо його кривою пропозиції (Supply), яка позначається англійською літерою S. Для цього на осі абсцис відкладемо обсяг пропозиції (Q_S), а на осі ординат — ціну (P). У таблиці ця залежність матиме такий вигляд (табл. 8.3).

Таблиця 8.3. **Пропозиція йогурту індивідуальним виробником** (дані довільні)

Ціна за 1 упаковку, грн	Пропозиція протягом тижня, шт.
5	1100
4	700
3	400
2	200
1	100

Інформація, подана в таблиці, у графічному зображенні набуває вигляду кривої пропозиції (рис. 8.4).

Пропозиція, як і попит, набуває форми не тільки індивідуальної, а й ринкової пропозиції. ***Ринкова пропозиція*** визначається як загальна сума індивідуальних пропозицій, а крива ринкової пропозиції складається із сукупності індивідуальних обсягів товарів, запропонованих усіма виробниками цього товару за певною ціною.

Крива ринкової пропозиції будується аналогічно ринковій кривій попиту (рис. 8.4).

Як бачимо, крива ринкової пропозиції SS дорівнює сумі кривих індивідуальних пропозицій $S_1S_1 + S_2S_2 + S_3S_3$.

Рух будь-якої точки по кривій пропозиції S (рис. 8.4) відображає зміну обсягу пропозиції залежно від ціни. Так, рух по кривій від точки A до точки B показує зменшення обсягу пропозиції йогурту з 1100 до 700 од., зумовлене зниженням ціни за 1 шт. з 5 до 4 грн.

Зміни у самій пропозиції зміщують криву S праворуч або ліворуч. Це зумовлюється не зміною ціни, а неціновими чинниками (криві S_1S_1 та S_2S_2 на рис. 8.4). Зміщення кривої SS до S_1S_1 означає збільшення пропозиції йогурту, а зміщення кривої SS до S_2S_2 — скорочення його пропозиції.

Розглянемо фактори, що зумовлюють зсув кривої SS.

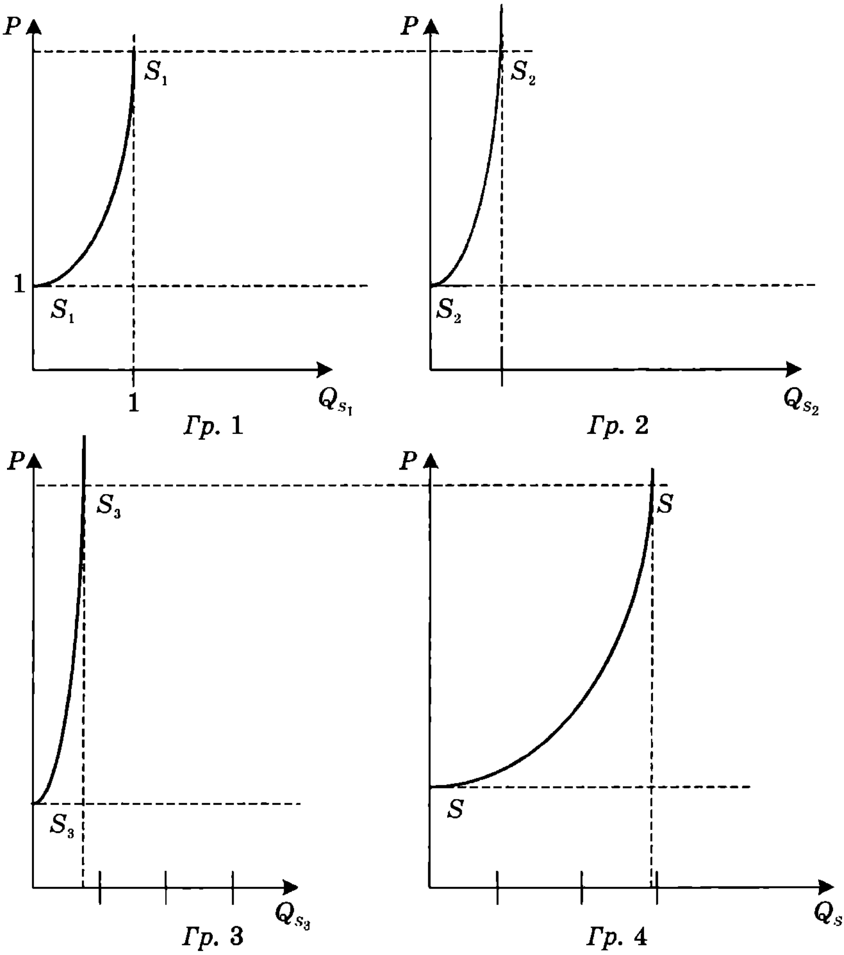


Рис. 8.4. **Графік кривої ринкової пропозиції**

Нецінові фактори впливу на пропозицію

Технологічний прогрес. Застосування нових технологій, наприклад, у виробництві йогуртів дає змогу скоротити період визрівання продукту, продовжити термін зберігання ним корисних властивостей, зменшити собівартість одиниці продукції. Це сприяє розширенню пропозиції йогуртів на ринку, відтак крива SS зсувається праворуч.

Зміна цін на ресурси. Зростання цін на ресурси (за інших незмінних умов) призводить до збільшення витрат виробництва, зростання собівартості продукції, що змушує підприємця скорочувати пропозицію свого товару. Тому крива пропозиції зсувається ліворуч.

Зміна цін на споріднені товари. Якщо, наприклад, ціна на маргарин зростає, а на йогурти залишається незмінною, то підприємець, що виробляє йогурти, шукатиме альтернативний спосіб застосування своїх ресурсів і, вірогідно, спрямує їх на виробництво маргарину, зменшивши тим самим виробництво йогуртів. При цьому крива *SS* зміститься ліворуч.

Зміни у бюджетно-податковій політиці. У випадку зростання ставки оподаткування крива *SS* (за інших однакових умов) зміститься ліворуч. Якщо ж зростатимуть трансферти бізнесу, крива *SS* зміститься праворуч.

Очікування підприємців. Оптимістичні очікування підприємців сприятимуть зсуву кривої *SS* праворуч, а песимістичні зумовлять її зміщення ліворуч.

На зсув кривої *SS* можуть впливати і зміни моди, і релігійні традиції (у піст, наприклад, зменшується споживання м'яса та м'ясних продуктів) тощо.

§ 3. Еластичність попиту і пропозиції

Досі ми розглядали вплив ціни та нецінових чинників на попит і пропозицію товарів, не беручи до уваги того, що окремі товари або групи товарів неоднаково чутливі до змін у цінах та нецінових чинниках.

Здатність однієї економічної змінної реагувати на зміни, що відбулися в іншій економічній змінній, називають еластичністю.

Кількісно еластичність вимірюється показником, який називають *коефіцієнтом еластичності* (E).

Коефіцієнт еластичності — міра реагування однієї змінної на зміни іншої, виражена як відношення процентних змін. Іншими словами, ***коефіцієнт еластичності*** — це відношення відсоткової зміни однієї величини до відсоткової зміни іншої.

Розрізняють ***еластичність попиту за ціною, доходом*** і ***перехресну еластичність***. Розглянемо кожну з них.

Еластичність попиту за ціною (E_{D_p}) показує, на скільки відсотків зміниться обсяг попиту, якщо ціна зміниться на один відсоток.

$$E_{D_p} = \frac{\textit{Відсоткова зміна попиту}}{\textit{Відсоткова зміна ціни}} = \frac{\Delta Q_D / Q_D}{\Delta P / P},$$

де E_{D_p} — коефіцієнт еластичності попиту за ціною; ΔQ_D — зміна обсягу попиту; Q_D — первинний обсяг попиту; ΔP — приріст ціни; P — первинна ціна.

Якщо зміна ціни на 1 % викликає зміну обсягу попиту, що перевищує 1 %, то це свідчить про наявність ***еластичного попиту*** ($E_{D_p} > 1$).

Якщо зміна ціни на 1 % зумовлює меншу зміну обсягу попиту, то має місце ***нееластичний попит*** ($E_{D_p} < 1$).

Якщо зміна ціни на 1 % зумовлює таку саму зміну попиту на 1 %, то наявна ***одинична еластичність попиту*** ($E_{D_p} = 1$).

Якщо зміна ціни не впливає на зміну обсягу попиту, має місце ***абсолютно нееластичний попит*** ($E_{D_p} = 0$).

Якщо нескінченно мала зміна ціни призводить до нескінченного зростання обсягу попиту, існує ***абсолютно еластичний попит*** ($E_{D_p} \to \infty$).

На рис. 8.5 показано види попиту залежно від ступеня еластичності за ціною.

Цінова еластичність впливає на ***обсяг доходу*** (виручки від реалізації), який визначається як добуток ціни за одиницю товару на кількість проданого товару.

Для еластичного попиту зменшення ціни на 1 % викликає значніше зростання обсягу попиту (продажу), тому *доходи від продажу зростають*.

Для нееластичного попиту зменшення ціни на 1 % спричиняє зростання попиту менше, ніж на 1 %, тому загальний *дохід від продажу зменшується*.

Для одинично еластичного попиту зміна ціни зумовлює абсолютно однакову зміну попиту, тому загальний *дохід від реалізації залишається незмінним*.

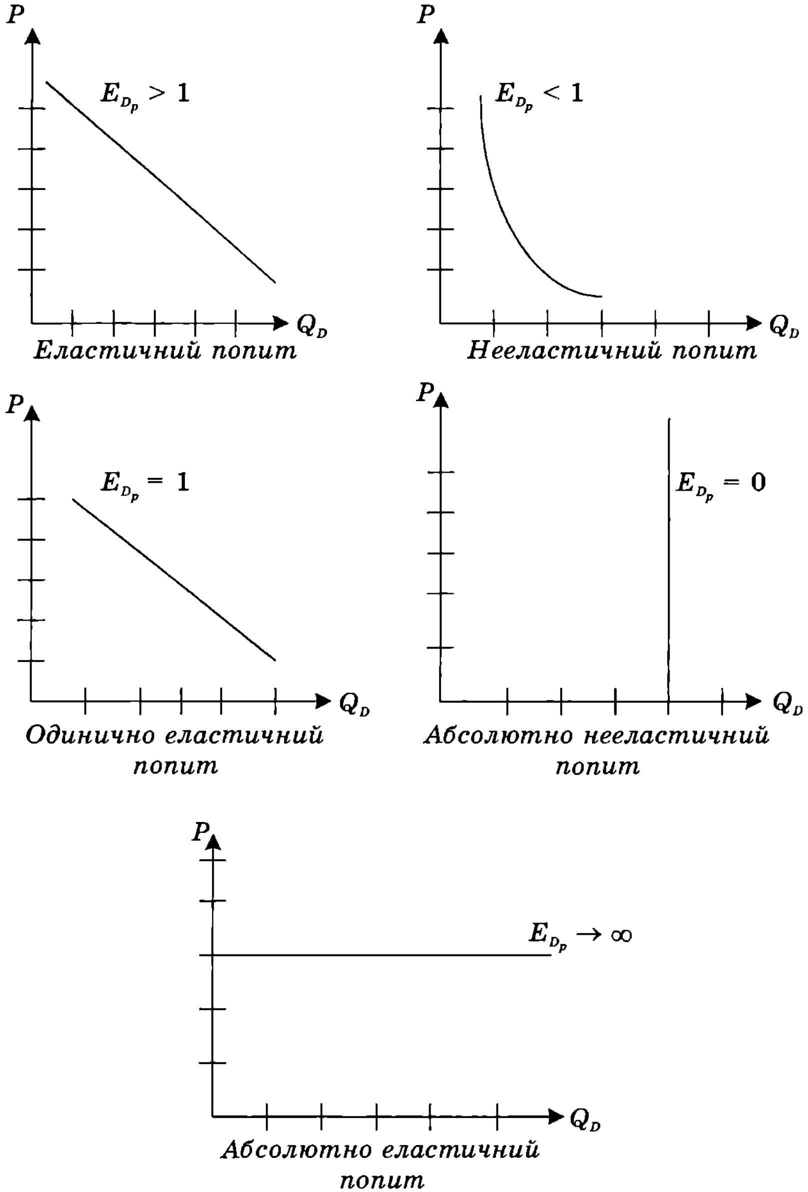


Рис. 8.5. **Види попиту за еластичністю**

На дві останні ситуації — абсолютно нееластичного й абсолютно еластичного попиту — закон попиту не поширюється. Ці крайнощі мають не так практичне, як теоретичне значення, хоча подекуди має місце абсолютно нееластичний попит. Прикладом може служити інсулін для інсулінозалежних хворих на діабет або антиастматичні препарати для астматиків. Тобто йдеться про товари, які мають винятково важливе значення для забезпечення життєдіяльності, ціна на які не обмежує попит. Його може обмежувати лише рівень доходу споживача.

Значно складніше навести приклад абсолютно еластичного попиту. Економічна теорія описує і таку ситуацію, коли зменшення ціни призводить до скорочення попиту на товар, а збільшення ціни — до його зростання. Така ситуація називається ефектом Р. Гіффена, а товари, попит на які реагує на зміну ціни, — товарами Р. Гіффена (англійський економіст Р. Гіффен вперше дослідив цей ефект). Крива попиту для товарів Р. Гіффена мала б не від'ємний, а додатний нахил.

Для того щоб описати вплив чинників на еластичність попиту за ціною, слід розглянути структуру товарів за їхньою чутливістю до змін ціни. Для цього із загальної маси товарів треба виділити *взаємозамінні товари* (товари-субститути) і *взаємодоповнюючі товари* (товари-комплементи).

Взаємозамінні товари — це товари, які здатні задовольняти одну й ту ж саму потребу незалежно один від одного. (Наприклад, потребу в жирах можна задовольнити або соняшниковою олією, або маргарином.)

Взаємодоповнюючі товари — це такі товари, споживання одного з яких обов'язково потребує споживання інших. (Наприклад, використання корисних властивостей автомобіля неможливе без використання мастил, бензину, гальмівної рідини тощо.)

Товари-субститути і товари-комплементи по-різному реагують на зміну цін свого парного товару.

Для товарів-субститутів зростання ціни одного товару зумовлює зростання обсягу попиту на інший (парний) товар. Зростання ціни на олію приведе до збільшення споживання маргарину.

Для товарів-комплементів зростання ціни одного товару супроводжується спадом попиту на інший (споріднений) товар. Зростання ціни на бензин змусить власника автомобіля менше ним користуватися, а також споживати менше не тільки бензину, а й мастил та інших споріднених товарів.

Фактори, що впливають на цінову еластичність попиту

Значимість товару для споживача. Товари, без яких споживач не може обійтися, нееластичні за ціною. Товари першої необхідності нееластичні, а предмети розкошів — еластичні.

Наявність і доступність товарів-субститутів. Чим більша кількість товарів-субститутів доступна споживачеві, тим еластичнішим буде попит на товар-субститут, ціна якого змінюється, і навпаки.

Значимість товарів-комплементів у загальній структурі споживання. Так, зростання цін на електроенергію може вплинути на скорочення споживчого попиту на електричні насоси більшою мірою, ніж на мастильні матеріали для насосів.

Фактор часу. У довгостроковому періоді попит на товари еластичніший, ніж у короткостроковому, з таких причин:

а) реакція споживачів на зміни цін товарів, споживання яких було традиційним і тривалим, потребує певного адаптаційного періоду. Наприклад, українська сім'я традиційно звикла споживати більше свинини, ніж м'яса птиці, тому переважання останнього у споживанні не може відбутися водночас, а здійснюватиметься поступово;

б) підприємець також не може миттєво відреагувати на зростання ціни певного товару й запропонувати споживачам товари-субститути, оскільки налагодження виробництва товарів-замінників потребує певного часу;

в) довгострокова зміна ціни на товари, споживання яких займає значну частку в доході, потребує тривалого часу для пошуку альтернативного джерела. Наприклад, обмеження традиційного палива для теплових електростанцій та зростання ціни

на нього змусило вдатися до використання палива для атомних електростанцій, що потребувало ґрунтовних наукових досліджень.

Перехресна еластичність попиту

Наявність товарів-субститутів і товарів-комплементів формує відповідну реакцію (чутливість) споживачів стосовно обсягу попиту на споріднені товари. Якщо ціна змінюється на один із товарів пари, то це потребує дослідження перехресної еластичності попиту.

Перехресна еластичність попиту — це чутливість споживчого попиту на товар А до змін, що відбулися в ціні супутнього товару В.

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту — це відношення відсоткової зміни попиту на товар А до відсоткової зміни ціни товару В.

$$E_{DA/B} = \frac{\textit{Відсоткова зміна } Q_{DA}}{\textit{Відсоткова зміна } P_B} = \frac{\Delta Q_{DA} / Q_{DA}}{\Delta P_B / P_B},$$

де $E_{DA/B}$ — перехресна еластичність попиту; ΔQ_{DA} — зміна обсягу попиту на товар A; $\Delta Q_{DA} / Q_{DA}$ 100 % — відсоткова зміна обсягу попиту на товар A; ΔP_B — зміна ціни на товар B; $\Delta P_B / P_B$ 100 % — відсоткова зміна ціни на товар B.

Для товарів-субститутів обсяг попиту на товар A змінюється прямо пропорційно зміні ціни на товар B: $E_{DA/B} > 0$.

Для товарів-комплементів обсяг попиту на товар A знаходиться в оберненій залежності від зміни ціни на товар B: $E_{DA/B} < 0$.

Для незалежних товарів (які не є спорідненими) коефіцієнт перехресної еластичності має нульове значення, тобто $E_{DA/B} = 0$. Це означає, що, наприклад, зміна ціни на пральний порошок не впливає на обсяг попиту на взуття.

Еластичність попиту за доходом

Дослідження еластичності попиту за доходом вимагає аналізу структури товарів з позиції поділу їх на *нормальні* та *нижчі*.

Нормальні товари — це товари, попит на які зростає в міру зростання доходів споживачів.

Нижчі товари — це товари, попит на які в міру зростання доходів споживачів зменшується (неякісні товари; послуги щодо ремонту одягу та взуття тощо).

Еластичність попиту за доходом показує ступінь зміни попиту на товар, зумовлений зміною доходу споживача.

Коефіцієнт еластичності попиту за доходом визначається як відношення відсоткової зміни обсягу попиту на товар до відсоткової зміни обсягу доходу споживача.

$$E_{DI} = \frac{\text{Відсоткова зміна обсягу попиту}}{\text{Відсоткова зміна доходу}} = \frac{\Delta Q_D / Q_D}{\Delta I / I},$$

де ΔQ_D — зміна обсягу попиту; ΔI — зміна обсягу доходу; I — обсяг доходу до його зміни.

Для нормальних товарів $E_{DI} > 0$, для нижчих — $E_{DI} < 0$.

Поділ товарів на нижчі та нормальні (вищі) не містить у собі якоїсь внутрішньої причини. Він спричиняється поведінкою споживача як реакцією на зміну попиту, зумовленою зміною доходу. Відтак споживач відносить той чи інший товар (послугу) до розряду нижчих або нормальних.

Еластичність пропозиції

Явище еластичності властиве не тільки попиту, а й пропозиції.

Еластичність пропозиції — це чутливість пропозиції до змін, що відбуваються в ціні товару, який підприємець готовий поставити на ринок.

На поведінку підприємця стосовно зміни обсягу товарів, що пропонуються на ринок, впливає насамперед ціна. Цінова еластичність пропозиції визначається як відношення відсоткової зміни обсягу пропозиції до відсоткової зміни ціни товару:

$$E_{S_p} = \frac{\Delta Q_S / Q_S}{\Delta P / P}.$$

Як видно з формул, цінова еластичність попиту має точно такий самий вигляд, як і цінова еластичність пропозиції, за винятком того, що в першому випадку чисельник вміщує показник зміни попиту, а в другому — пропозиції. Оскільки крива попиту має від'ємний нахил (зворотна залежність обсягу попиту від ціни), а крива пропозиції — додатний (пряма залежність), то й коефіцієнти еластичності попиту і пропозиції матимуть різні знаки. E_{D_p} — від'ємний, E_{S_p} — додатний.

На еластичність попиту впливають також фактор часу і взаємозамінність факторів виробництва (зростання ціни на один із факторів, який можна замінити іншим, дешевшим, зумовлює скорочення витрат підприємця і збільшення пропозиції).

§ 4. Взаємодія попиту і пропозиції. Ринкова рівновага

Виходячи на ринок, продавці й покупці планують свою діяльність, спираючись на власний досвід та інформацію, яку їм надає ринок насамперед через ціни. Таке планування кожний суб'єкт здійснює відособлено. Іноді ринок виявляє, що споживачі помилилися у своїх споживацьких очікуваннях, оскільки підприємці запропонували менше товарів, ніж покупці готові були купити за встановленою ціною. Можлива й інша ситуація, коли підприємці пропонують більший обсяг товарів, ніж споживачі готові купити за встановлену ними ціну.

Ситуація на ринку, коли підприємці пропонують за певною ціною стільки товарів, скільки споживачі готові купити, називають ***ринковою рівновагою***.

Іншими словами, ринкова рівновага має місце тоді, коли попит і пропозиція за певної ціни є урівноваженими (рис. 8.6).

На графіку рівновага зображена точкою N, де перетинаються крива попиту (D) і пропозиції (S).

Цій точці рівноваги відповідає рівноважна ціна P_N та рівноважний обсяг попиту і пропозиції Q_N.

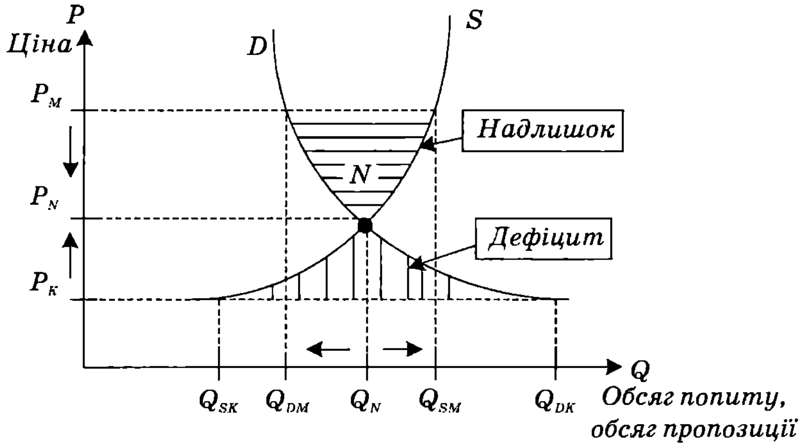


Рис. 8.6. **Ринкова рівновага попиту і пропозиції**

Рівноважна ціна P_N — це ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові купити. Якщо ціна підніметься вище рівноважного рівня, тобто зміститься вгору до точки P_M, то на ринку відбудуться такі зміни: обсяг попиту зменшиться, змістившись ліворуч від Q_N до Q_{DM}, а пропозиція зросте від Q_N до Q_{SM}. Утвориться ***надлишок*** запропонованих товарів, показаний горизонтально заштрихованого фігурою.

Якщо ж ціна опуститься нижче рівноважного рівня, то попит зросте від Q_N до Q_{DK}, а пропозиція зменшиться з Q_N до Q_{SK}. Заштрихована вертикально фігура графічно зображає дефіцит товарів на ринку.

Для відновлення рівноваги в першому випадку ціна повинна знизитись, а в другому — зрости і повернутися до рівня ціни P_N.

Ціна рівноваги — не просто ціна, в якій урівноважуються закупівлі й продажі. Ця рівність має місце завжди, адже не можна купити більше, ніж можуть продати, і навпаки, продати більше, ніж можуть купити. ***Ціна рівноваги*** означає, що покупці зорієнтовані продовжувати здійснювати закупівлю товарів у тих обсягах, у яких виробники погоджуються продовжувати постачати їх на ринок.

Розрізняють *часткову рівновагу на окремому ринку* і *загальну рівновагу ринку*.

Як уже зазначалося, ціни на товари перебувають у постійному русі: зміна ціни на один товар впливає на обсяг попиту і пропозиції на інший, а це, у свою чергу, впливає на рівноважну ціну. Якщо вся система цін виявляється у стані рівноваги, тоді настає ***загальна рівновага ринку***.

Умови рівноваги не спонукають економічних суб'єктів до того, аби змінювати свою економічну поведінку. Для того щоб виникли мотиви до такої зміни, необхідно, щоб змінилися зовнішні умови: технології, очікування, рівні цін тощо.

Отже, стан і часткової, і загальної рівноваги є теоретичною абстракцією. У реальному житті така економічна ситуація виникає лише подекуди і рівновага дуже швидко порушується. Однак розуміння механізму встановлення і порушення рівноваги має надзвичайно важливе значення для розуміння закономірностей функціонування економічної системи, впливу на неї економічної політики та коригування останньої.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Попит. Крива попиту. Функція попиту. Закон попиту. Зміна величини попиту. Зміни у попиті. Пропозиція. Функція пропозиції. Крива пропозиції. Закон пропозиції. Зміни обсягу пропозиції. Зміни у пропозиції. Товари-субститути. Товари-комплементи. Нормальні товари. Нижчі товари. Еластичність. Еластичність попиту за ціною, за доходом, перехресна еластичність. Рівновага. Надлишковий попит (дефіцит). Надлишкова пропозиція (надлишок).

Контрольні запитання і завдання

1. Що спільного та відмінного, з вашого погляду, в поняттях "потреба" і "попит"?

2. Що означає переміщення точки по кривій попиту?

3. Зв'язок яких явищ виражає закон попиту?

4. Що означають поняття "зміна обсягу попиту" і "зміни, що відбулися у попиті"?

5. Які чинники впливають на зсув кривої попиту? Коли відбувається зсув ліворуч, а коли — праворуч?

6. Дайте визначення категорії "пропозиція". Який вигляд має функція пропозиції?

7. Що означає переміщення точки по кривій пропозиції?

8. Порівняйте криву попиту і криву пропозиції.

9. Що означає зсув кривої пропозиції і які фактори його зумовлюють?

10. Що означає термін "еластичність" в економічній теорії?

11. Охарактеризуйте еластичність попиту за ціною для різних груп товарів.

12. Дайте характеристику еластичності попиту за доходом для нижчих і нормальних товарів.

13. Дайте визначення перехресної еластичності попиту і покажіть її дію стосовно товарів-субститутів та товарів-комплементів.

14. Що таке еластичність пропозиції? Як вона визначається?

15. Який механізм встановлення часткової та загальної рівноваги на ринку?

16. Що таке рівноважна ціна? Які функції вона виконує?

17. Як відхилення ціни від рівноважного стану впливає на рівновагу?

18. За яких умов виникає дефіцит товарів, а за яких — надлишок?

19. Яке значення має вивчення теорії рівноваги для розуміння функціонування економічної системи?

Література

1. *Базилевич В., Лук'янов В., Писаренко Н., Квіцинська Н.* Мікроекономіка: Опорний конспект лекцій. — К.: Четверта хвиля, 1997.

2. Економічна теорія / За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — Гл. 5.

3. *Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — Розд. 7.

4. *Курц Х.* Капитал, распределение, спрос: Пер. с англ. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998.

5. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. — М.: Республика, 1992. — Т. 1.

6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид. — К.: Знання-Прес, 2004.

7. Рынок / Сост., авт. вступ. ст. А.А. Чухно. — К.: Україна, 1997. 448 с.

8. *Хикс Дж.Р.* Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Под ред. Р.М. Энтова. — М.: Прогресс: Универс, 1993.

9. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. — М.: БЕК, 1994.

Глава 9. КОНКУРЕНЦІЯ І МОНОПОЛІЯ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Реальний світ, яким ми його знаємо, виступає як своєрідне сполучення елементів конкуренції з недосконалостями, внесеними монополіями.

Пол Самуельсон

§ 1. Конкуренція, її суть і економічні основи. Закон конкуренції

Розвиток країн світу однозначно свідчить, що ефективне функціонування ринкової економіки зумовлюється наявністю конкуренції, за якої всі суб'єкти господарювання мають рівні можливості для здійснення господарської діяльності.

Конкуренція — це потужний інструмент ринкової економіки, рушійна сила, яка примушує товаровиробників підвищувати ефективність виробництва, знижувати виробничі затрати, підвищувати якість продукції (товарів, робіт, послуг), прискорювати впровадження новітніх досягнень науки і техніки, проводити організаційні та структурні зміни в ході підприємницької діяльності. Ступінь розвитку економічної конкуренції є одним із вирішальних критеріїв розвиненості й цивілізованості ринкових відносин.

Що ж таке конкуренція?

Конкуренція (від лат. concurrere — "зіштовхуватися") — економічне суперництво, боротьба між суб'єктами господарської діяльності за кращі умови виробництва і реалізації товарів та послуг з метою отримання якомога більшого прибутку.

Отже, ***завдання конкуренції*** полягає у суперництві ринкових суб'єктів за реалізацію власних інтересів шляхом набуття економічних конкурентних переваг порівняно зі своїми суперниками.

Основними умовами виникнення та існування конкуренції є:

— наявність на ринку необмеженої кількості незалежних виробників і покупців товарів або ресурсів;

— свобода виробників щодо вибору господарської діяльності;

— абсолютно вільний доступ економічних суб'єктів до ринку і такий же вільний вихід із нього;

— певна відповідність між попитом і пропозицією; відсутність надвиробництва і дефіциту;

— абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів;

— відсутність угод між постачальниками та споживачами ресурсів, які можуть обмежити конкуренцію;

— наявність у кожного учасника конкуренції повної інформації про попит, пропозицію, ціни, норму прибутку тощо.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки конкуренцію визначають як процес використання вже відомих (вищеназваних) умов та відкриття і використання нових умов розвитку.

У своєму розвитку конкуренція пройшла складний еволюційний шлях — від простих до складних сучасних форм.

Сучасними факторами розвитку конкуренції можна вважати:

— *загальноекономічні* — загальний рівень і динаміка виробництва; стан ділової активності; стан ринків; наявність та структура ресурсів; розвиненість кредитно-фінансової системи;

— *технологічні* — галузева структура економіки; рівень поширення сучасних технологій; наявність в економіці технологічного лідера; сприйнятливість економіки до інновацій;

— *інституційно-соціальні* — наявність юридичних норм економічної діяльності; створення ринкових інститутів; цілі державної політики; ступінь втручання держави в економічні процеси; національні традиції; менталітет і духовні цінності народу; загальна і професійна культура; політична, економічна і соціальна стабільність у суспільстві;

— *міжнародні* — ділова активність на міжнародних ринках; дії міжнародних економічних організацій; стабільність світової фінансової системи.

Економічним підґрунтям розвитку конкурентних відносин у постсоціалістичних країнах і в Україні, зокрема, стали демо-

нополізація, приватизаційні процеси, роздержавлення власності, стимулювання підприємницької ініціативи, розвиток малого і середнього бізнесу, залучення у вітчизняну економіку іноземного капіталу, лібералізація торгівлі та зовнішньоекономічної діяльності.

Економічний закон конкуренції

Конкуренція позбавлена *суб'єктивних вад*. У процесі конкуренції між суб'єктами виробництва і реалізації товарів виникають істотні та стійкі взаємозв'язки, які свідчать про те, що конкуренція — не суб'єктивне і не випадкове явище, а об'єктивна економічна сила, яка набирає форми *економічного закону конкуренції*.

Закон конкуренції виражає внутрішньо необхідні, сталі, суттєві причинно-наслідкові взаємозв'язки між економічними суб'єктами у боротьбі за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання найбільшого прибутку.

Закон конкуренції та кожна форма його вияву мають внутрішні суперечності: між виробниками і споживачами; між різними підприємствами; між різними споживачами; між дрібними, середніми і великими підприємствами за реалізацію своїх потреб та інтересів. Усі суб'єкти господарювання діють незалежно один від одного, кожний з них прагне реалізувати свій економічний інтерес — одержати дохід за наявності різних витрат виробництва і відмінностей споживчих вартостей товарів. Однак ринок не може створити єдині умови реалізації інтересів всіх виробників, тому що діють закони ринку, і споживачі обирають тільки ті товари, які відповідають їхнім інтересам.

Отже, об'єктивно виникає суперечність між умовами виробництва товарів і можливостями їх реалізації з отриманням бажаного прибутку. Ця суперечність розв'язується через закон конкуренції. Саме конкуренція впливає на витрати виробництва товарів, їх ціни, а отже, й на величину прибутку.

Зміст і роль закону конкуренції в ринковій економіці більш повно виявляється через функції, які він виконує (рис. 9.1).

Функція ціноутворення. Це одна з найважливіших функцій конкуренції. Особливість цієї функції виявляється у тому, що

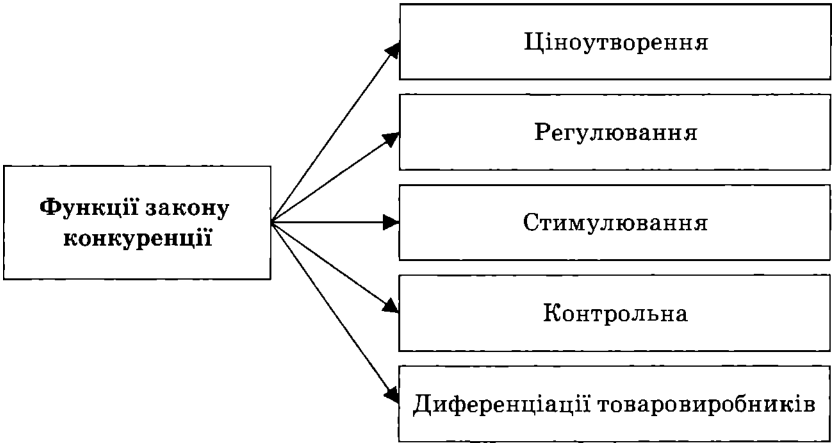


Рис. 9.1. **Функції закону конкуренції**

конкуренція впливає на рівень індивідуальних затрат виробництва будь-якого товару, зводячи їх до суспільно необхідних затрат, які й визначають рівноважну ринкову ціну товару.

Отже, конкуренція є тим механізмом, який встановлює ціну на рівні, за якого досягається ринкова рівновага і реалізація товарів.

Функція регулювання. Орієнтуючись на конкурентно визначені ринкові ціни, підприємці спрямовують свої капітали з малодохідних галузей у ті галузі, товари яких користуються попитом і дають більші прибутки. У результаті переливання капітальних ресурсів між галузями досягається відповідна збалансованість між виробництвом і потребами, формуються необхідні пропорції в суспільному виробництві. Так, конкурентний механізм закону виконує регулювальну функцію.

Функція стимулювання. Конкурентна боротьба за найбільші прибутки спонукає товаровиробників застосовувати нову техніку і технології, впроваджувати ефективні форми організації праці та виробництва, економніше використовувати ресурси, обновляти продукцію, підвищувати її якість, знижувати ціни. Все це стимулює науково-технічний прогрес, сприяє пошуку більш ефективних способів виробництва і реалізації товарів, розвитку підприємницької ініціативи, підвищенню кваліфікації кад-

рів тощо. Це, у свою чергу, підвищує ефективність усього суспільного виробництва.

Контрольна функція. Конкуренція контролює конкурентоспроможність кожного виробника за двома основними показниками його діяльності:

— по-перше, за відповідністю індивідуальних затрат виробництва його товарів суспільно необхідним витратам виробництва подібних товарів;

— по-друге, за відповідністю споживчої вартості його товарів (асортименту) суспільним потребам, тобто його корисності для суспільства.

Якщо товар проданий на ринку за ціною, встановленою на основі конкуренції, яка відшкодовує витрати виробництва і дає прибуток, то це свідчить, що товаровиробник працює згідно з суспільно нормальними умовами виробництва. Отже, конкурентно встановлена ринкова ціна є для них нормативом раціонального господарювання.

Вказані функції закон конкуренції здійснює через його взаємозв'язок із законом вартості, законом попиту і пропозиції, законом зростання продуктивності праці та іншими законами ринкової економіки.

Слід зазначити, що закон конкуренції визначає не тільки взаємовідносини між товаровиробниками, та їх інтереси, а й захищає інтереси *споживачів*, забезпечуючи їм широкий вибір товарів і послуг за доступними конкурентними цінами.

Функція диференціації товаровиробників. Товаровиробники як суб'єкти конкурентних ринкових відносин за рівних стартових економічних можливостей можуть мати різні кінцеві результати своєї діяльності. Бажаних результатів товаровиробники можуть досягти лише за умови цивілізованої конкуренції, коли кожен із учасників ринку може конкурувати та перемагати конкурентів завдяки власним перевагам.

Якщо суб'єкти господарювання не прагнутимуть до постійного підвищення ефективності виробництва, їхні індивідуальні затрати виробництва будуть вищими, ніж суспільно необхідні, вони будуть неконкурентоспроможними і стануть банкрутами. І навпаки, конкуренція заохочує і створює умови для подаль-

шого розвитку і процвітання тих товаровиробників, які найбільш ефективно використовують ресурси виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів.

Відповідно відбувається і диференціація розподілу доходів між товаровиробниками. Це відповідає панівному в конкурентній боротьбі принципу: “Різні винагороди за різні результати”.

Кількісне вираження закону конкуренції можна здійснити за допомогою вимірювання стану конкурентоспроможності економічного суб'єкта.

Конкурентоспроможність (у загальному вигляді) — це володіння властивостями, що створюють певні переваги для суб'єкта економічної конкуренції.

Конкурентні переваги підприємства визначаються за допомогою ***коефіцієнта конкурентоспроможності***, який визначається відношенням ринкової вартості продукції до затрат виробництва, тобто:

$$КК = \frac{ВП}{ВВ},$$

де *КК* — коефіцієнт конкурентоспроможності; *ВП* — ринкова вартість продукції; *ВВ* — затрати виробництва.

Коефіцієнт конкурентоспроможності не повинен досягати одиниці, бо це свідчитиме, що підприємство працює без прибутку. Чим більше коефіцієнт перевищує одиницю, тим успішніше діє суб'єкт конкуренції, тим міцніша його позиція на ринку.

Підсумовуючи, можна констатувати, що конкуренція — досить складна і суперечлива категорія. Вона одночасно має як позитивні (розглянуто вище), так і негативні наслідки.

Негативні наслідки конкуренції полягають у тому, що вона породжує свою протилежність — монополію; призводить до розорення та банкрутства малих і середніх підприємств; посилює зростання рівня безробіття, інфляції, майнове і соціальне розшарування населення; породжує комерційну таємницю, нечесні форми боротьби та ін.

Однак у цілому конкуренція має більше негативних наслідків, ніж позитивних. Крім того, з метою обмеження негативних наслідків конкурентної боротьби і посилення її позитивних результатів у розвинених країнах здійснюється державна конкурентна політика, спрямована на створення сприятливих умов розвитку конкуренції й недопущення недобросовісних дій у боротьбі. Загалом, конкуренція була і є найважливішим елементом механізму ринкової економіки, рушійною силою її ефективного розвитку.

§ 2. Види економічної конкуренції

Конкуренція, як відомо з попереднього параграфа, є складною і багатогранною категорією ринкової економіки. Пізнати її без глибокого аналізу структури, тобто видів, з яких вона складається і які взаємодіють між собою, дуже важко. Для цього слід розподілити конкуренцію на види за певними критеріями (рис. 9.2).

Критерії класифікації	**Види конкуренції**
За галузево-територіальною ознакою	— внутрішньогалузева; — міжгалузева; — міжнародна
За кількістю суб'єктів ринку та ступенем їх конкурентної сили	— досконала (чиста); — недосконала (монополія, монополістична конкуренція, олігополія)
За методами конкурентної боротьби	— цінова; — нецінова; — чесна; — нечесна

Рис. 9.2. **Класифікація видів конкуренції**

Внутрішньогалузева конкуренція — це боротьба між товаровиробниками однієї галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання надприбутку.

Функцією внутрішньогалузевої конкуренції є зведення індивідуальної вартості товарів до їх єдиної суспільної (ринкової) вартості, яка визначається вартістю товарів, що виробляються за середніх умов галузі й утворюють значну частину її продуктів. За такого суперництва перемагають власники тих підприємств, на яких внаслідок використання досконалішої техніки, технології та організації виробництва індивідуальна вартість товарів менша за їх суспільну вартість, що дає змогу одержувати їм надприбуток. За сучасним неокласичним підходом цей надприбуток є економічним прибутком, що виникає як різниця між сукупним доходом фірми від реалізації продукції та вміненими затратами, що включають нормальний середній прибуток. Наслідком внутрішньогалузевої конкуренції є впровадження досягнень науки і техніки, зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції.

Однак внутрішньогалузева конкуренція не усуває різниці у величині норм прибутку на однакові капітали, вкладені в різні галузі. Цю проблему вирішує *міжгалузева конкуренція.*

Міжгалузева конкуренція — це боротьба між товаровиробниками різних галузей економіки за найвигідніші умови (сфери) застосування капіталу.

Вона здійснюється у формі стихійної міграції капіталів з галузей з низькою до галузей з високою нормою прибутку. В результаті цього формується середня норма прибутку в масштабах економіки, яку отримують товаровиробники за принципом: "Рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал".

Переміщуючи капітали до більш ефективних галузей і сфер виробництва, міжгалузева конкуренція сприяє оптимальному використанню виробничих ресурсів суспільства. Одночасно вона встановлює необхідні пропорції в економіці.

У сучасній практиці можна зустрітись із ситуацією, коли в окремих галузях висока прибутковість застосування капіталу, порівняно з іншими, зберігається протягом досить тривалого часу. Головною причиною такого явища є перешкоди на шляху проникнення до цих галузей нових капіталів. Тому в сучасних умовах переважна частка міжгалузевого переливання капіталу

відбувається в межах багатогалузевих концернів і конгломератів.

Економічні суб'єкти — учасники внутрішньогалузевої і міжгалузевої конкуренції, залежно від ринкових умов і завдань, які вони перед собою ставлять, можуть здійснювати такі типи *конкурентної поведінки:* креативну, пристосувальну, гарантувальну.

Креативний тип конкурентної поведінки передбачає забезпечення переваг суперникам шляхом введення нових компонентів ринкових відносин (нова продукція, нові технології або нові форми організації виробництва і т. ін.). Суттєвою ознакою креативної конкуренції є прагнення ринкових контрагентів до інновацій, до зміни існуючої структури попиту і пропозиції.

Пристосувальна конкурентна поведінка — це попередження дій конкурентів у галузі модернізації виробництва. Вона застосовується тоді, коли підприємець не впевнений у своїх інноваційних можливостях. У цьому випадку він намагається скопіювати у стислі терміни досягнення своїх суперників.

Гарантувальна конкурентна політика покликана забезпечити стабілізацію на тривалу перспективу досягнутих позицій на ринку та підвищення їх за рахунок поліпшення якості продукції, зміни її асортименту, надання додаткових послуг, пов'язаних з гарантійним обслуговуванням. Цей тип конкурентної поведінки має місце, як правило, тоді, коли підприємець не має можливості суттєво змінювати виробничу й комерційну програми і має слабку інноваційну базу.

З утворенням і розвитком світового господарства виникає і *міжнародна конкуренція.*

Міжнародна конкуренція — це конкуренція національних і транснаціональних економічних суб'єктів за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів та послуг на світовому ринку.

Міжнародна конкуренція поєднує внутрішньогалузеву і міжгалузеву форми конкуренції. Вона сприяє переливанню капіталів і товарів між різними державами, забезпечує збалансований розвиток світового ринку і світового господарства. На сві-

товому ринку домінують національні й транснаціональні компанії найрозвинутіших країн світу.

Досконала (вільна) конкуренція — це така ринкова ситуація, за якої чисельні, незалежно діючі виробники продають ідентичну продукцію і жоден із них не в змозі контролювати ринкову ціну.

Досконало конкурентний ринок характеризується такими рисами:

— наявність великої кількості продавців і покупців, жодний з яких не має впливу на ринкову ціну, яка формується на основі попиту і пропозиції;

— кожний виробник випускає однорідний (стандартизований) продукт, що не відрізняється від продукту інших продавців;

— бар'єри для входу на ринок мінімальні або взагалі відсутні;

— немає ніяких штучних обмежень попиту, пропозиції, переміщення ресурсів;

— кожний продавець і покупець володіє повною інформацією про попит, пропозицію і ціну товарів на ринку.

В умовах досконалої конкуренції немає боротьби з конкретним конкурентом. Вона зіштовхує фірму з ринком. Ринок повністю знеособлений. Усі конкуренти незалежні один від одного, дії підприємця залежать не від дій окремого конкурента, а від ринку загалом. *Конкурентна поведінка* формується таким чином, що виробники повинні оперативно реагувати на зміни загальних ринкових умов.

Ринок досконалої конкуренції це, швидше, ідеальна модель ринку, до якої наближалися ринки класичного капіталізму XVIII—XIX ст., коли їх суб'єктами були розпорошені і порівняно невеликі підприємства. Однак у реальних умовах сучасної практики господарювання конкуренції в чистому вигляді майже не існує. Більш типовою для переважної кількості сучасних ринків є *недосконала конкуренція*.

Недосконала конкуренція виникає там, де не виконуються зазначені вище умови вільної конкуренції. Головна ознака недосконалої конкуренції — здатність окремих учасників ринків

певною мірою впливати на ціни і отримувати тим самим додатковий прибуток.

Розрізняють три ринкові структури недосконалої конкуренції: *ринок абсолютної монополії, ринок монополістичної конкуренції, ринок олігополістичної конкуренції.*

Абсолютна монополія (гр. *mono* — один і *polo* — продаю) — це така ситуація, за якої на ринку є лише один продавець і безліч покупців, які не мають вибору, а тому змушені купувати необхідний товар за запропонованою ціною.

В умовах абсолютної монополії перешкодою для входження нових фірм до певної галузі є наявність економічних, технічних або юридичних бар'єрів, тому фактично одна фірма представляє всю галузь. Продукція не диференційована і не має близьких замінників. Все це забезпечує монополісту отримання монопольного прибутку.

Аналогічна ситуація, але коли в ролі монополіста виступає не продавець, а покупець, визначається як чиста "*монопсонія*". Тобто, це ринок, де безліч продавців пропонує свою продукцію лише одному покупцеві. Ситуація, коли монополіст-продавець стикається з монополістом-покупцем називають *двобічною,* або *білатерною,* монополією. Такий тип монополії виникає на ринках водо-, тепло- та газопостачання, ринках зброї, стратегічних ресурсів тощо.

Однак ринок абсолютної монополії трапляється дуже рідко. Він, як і ринок абсолютної (вільно) конкуренції, є ідеальною моделлю, до якої прагнуть реально існуючі ринки. За даними американських економістів, у США приблизно 6 % валового внутрішнього прибутку (ВВП) здійснюється за умов, близьких до чистої монополії.

У сучасних умовах домінуючими є *ринки монополістичної* та *олігополістичної конкуренції.*

Монополістична конкуренція — це така ситуація на ринку, коли велика кількість виробників пропонує подібну, але не ідентичну продукцію, тобто вона базується на диференціації продукції.

Монополістична конкуренція синтезує деякі риси досконалої конкуренції та монополізму.

Досконалу конкуренцію вона нагадує двома аспектами:

— велика кількість продавців і покупців;

— вхід на ринок і вихід із нього — практично вільний, хоча мають місце деякі перешкоди.

Відмінність полягає у тому, що за досконалої конкуренції продукція є ідентичною (стандартизованою), а за монополістичної — диференційованою (гетерогенною).

Диференціація виникає завдяки високій якості товарів, їх формі, дизайну, яскравій упаковці, фірмовим маркам і знакам, кращим умовам продажу і післяпродажного обслуговування, інтенсивності реклами, зручному місцю продажу тощо. Все це надає певні переваги продавцям цих товарів, приваблює покупців, які платять більш високу ціну за такі товари. У цьому і полягає *монопольність* виробників на свою диференційовану продукцію.

Концепцію монополістичної конкуренції в першій третині XX ст. одночасно розробили незалежно один від одного Е. Чемберлін та Дж. Робінсон. Вони звернули увагу, що диференціація товарів призводить до того, що замість єдиного ринку складається мережа частково відокремлених один від одного, але взаємопов'язаних між собою ринків. При цьому існує розмаїття цін, витрат на виробництво, обсягів випуску певних товарів. Така диференціація спричиняє певну монополістичну поведінку.

Найбільш поширеними ринками монополістичної конкуренції є ринки одягу, взуття, безалкогольних напоїв, парфумів, сільгосппродукції, послуг підприємств громадського харчування, шоу-бізнесу тощо. Учасниками монополістичної конкуренції можуть бути, як великі, так і середні та малі підприємства.

Олігополістична конкуренція (гр. oligos — мало) — це модель ринкової структури, за якої небагато великих фірм монополізують виробництво і реалізацію основної маси товарів.

Для олігополії характерними є такі риси:

— мала кількість підприємств у галузі, які можуть контролювати основну частину ринку, виробляючи як однорідну, так і диференційовану продукцію;

— високі бар'єри для входження в галузь;

— висока взаємозалежність підприємств-олігополістів один від одного як за ціною, так і за випуском продукції;

— контроль над ціною є істотним у разі узгодження дій конкуруючих підприємств.

Залежно від кількості суб'єктів розрізняють "жорстку" олігополію, коли на ринку головну роль відіграють 3—5 підприємств, і "м'яку" олігополію, коли основну частину продукції галузі випускають і продають 10 і більше підприємств.

Вихідною моделлю олігополістичного ринку є модель *дуополії*, коли на ринку діють і конкурують між собою тільки дві фірми. Є ще і така форма недосконалої конкуренції, як *олігопсонія.* Це такий тип ринкової структури, за якої функціонує невелика кількість покупців певного товару.

Підприємства-олігополісти володіють здатністю реалізовувати свій надприбуток на основі розуміння своєї взаємообумовленості та передбачення реакцій конкурентів у процесі прийняття рішень про обсяги виробництва або про рівень цін на свою продукцію. Вони готові іти або за олігополістом — "лідером в цінах", або приєднатися до загального курсу на ринку і узгоджувати свою поведінку з іншими підприємствами. Усвідомлення залежності поведінки кожного підприємства-олігополіста від реакції конкурентів називають "*олігополістичною розумністю*".

Олігополія — провідна ринкова структура сучасної економіки, на частку якої у розвинених країнах припадає більша частина виробленої продукції.

У західній економічній літературі стверджується, що в сучасних олігополіях основною силою, яка змушує продавців прислуховуватися до вимог покупців і не підвищувати надмірно ціни порівняно з рівнем затрат, є не конкуренція між ними, а певна протидія з боку сильних покупців-олігополістів.

Показники конкурентності та монопольної влади на ринку

Для визначення ступенів конкурентності та монопольної влади на ринку досконалої та недосконалої конкуренції еко-

номічна теорія і практика використовує низку показників. Найбільш відомими з них є *коефіцієнт Лернера (L), індекс Херфіндаля —Хіршмана (HHI), коефіцієнт ринкової концентрації (CR).*

***Коефіцієнт Лернера* (*Lerner Index*)** дає змогу визначити ступінь конкурентності ринку та монопольної влади на ньому окремого суб'єкта господарювання за формулою

$$L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E},$$

де L — коефіцієнт монопольної влади за Лернером; P_m — монопольна ціна; MC — граничні витрати; E — цінова еластичність попиту.

Коефіцієнт Лернера набуває значення від 0 (на ринку досконалої конкуренції) до 1 (для чистої монополії з нульовими граничними витратами). Величина коефіцієнта Лернера є прямо пропорційна монопольній владі та обернено пропорційна конкуренції. Перевагою цього показника є те, що він безпосередньо відображає відхилення ціни від граничних витрат, пов'язаних з неефективним розміщенням ресурсів в умовах монополії.

Важливим показником концентрації галузевого обсягу продаж є ***індекс Херфіндаля — Хіршмана (Herfindale — Hirshman Index — HHI)***, який розраховується як сума квадратів часток суб'єктів господарювання за формулою

$$HHI = \sum_{j=1}^{n} P_j^2 = P_1^2 + P_2^2 \ldots + P_n^2,$$

де P_1^2, P_2^2, P_n^2 — піднесені до квадрата частки *j-го* суб'єкта господарювання на ринку; n — кількість суб'єктів господарювання на ринку.

Індекс Херфіндаля — Хіршмана — є найбільш узагальнюючим показником стану ринку, який враховує як кількість підприємств, так і нестабільність їх становища на ринку.

Одиниці виміру індексу Херфіндаля — Хіршмана: у відсотках від 0 до 10 000, у частках від 0 до 1. Якщо показник HHI набуває значення 10 000, це означає існування абсолютної мо-

нополії. Якщо показник *HHI* набуває значення 0, то це означає повну деконцентрацію ринку.

Досить наочним показником є ***коефіцієнт (індекс) ринкової концентрації (market concentration ratio — CR_n)*** .

$$CR_n = \sum_{j=1}^{n} P_j,$$

де *Pj* — частка *j-го* суб'єкта господарювання на ринку, %; *n* — кількість суб'єктів господарювання, частки яких взято до розрахунків коефіцієнта ринкової концентрації.

Коефіцієнт ринкової концентрації є сумою певної кількості найбільших часток продажу економічними суб'єктами певного товарного ринку. Він визначається як частка (відсоток) від загального продажу галузі, що припадає на декілька великих підприємств (фірм), які ранжовані відповідно до частки ринку.

Комплексне використання вказаних індексів дозволяє дати кількісну оцінку стану певного ринку з погляду рівня його концентрації та рівня розвитку конкуренції (табл. 9.1).

§ 3. Методи конкурентної боротьби

На конкурентному ринку суперники використовують різні методи боротьби: *цінові, нецінові, нечесні (недобросовісні) та чесні (добросовісні)*.

Історично конкуренція в ринковій економіці починалася із застосування переважно методів *цінового* суперництва.

Цінові методи конкуренції — це конкуренція, в якій головним засобом боротьби є ціна.

За цінової конкуренції перемагає той, хто домагається нижчої ціни продукції, ніж конкуренти. Це, по суті, боротьба за скорочення затрат виробництва завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, підвищення її продуктивності тощо.

Залежно від форм і цілей конкуренції формуються такі види цін: *монопольно високі, монопольно низькі, демпінгові, дискримінаційні.*

Таблиця 9.1. **Типи ринків за показниками рівня концентрації і рівня розвитку конкуренції**

Ринки	Кількісні параметри індексів			Типи ринків за	
	Лернера (L)	Херфіндаля — Хіршмана (HHI)	Ринкової концентрації (CR)	рівнем концентрації	рівнем конкуренції
Чистої конкуренції	L=0	HHI<1000	CR<45	Низькоконцентрований	Висококонкурентний
Абсолютної монополії	L>0	HHI=10 000	CR=100	Абсолютно концентрований	Абсолютно не конкурентний
Монополістичної конкуренції	L>0	1000<HHI ≤ 2000	45<CR<70	Помірно концентрований	Потенційно конкурентний
Олігополістичної конкуренції	L>0	2000<HHI<10 000	70<CR<100	Значно концентрований	Ситуаційно-конкурентний

Монопольно висока ціна — це різновид ринкової ціни речового товару або послуги, яка встановлюється монополіями вище від вартості товару і забезпечує їм прибуток. Ця ціна встановлюється внаслідок виробництва монополіями переважної кількості товарів чи послуг певного виду, обмеження ними конкуренції, досягнення панівного становища на ринку. У цьому випадку монополісти обмежують конкуренцію, порушують права споживачів і отримують внаслідок цього високі прибутки.

Практика встановлення монопольно високих цін призводить до зменшення платоспроможного попиту населення, зменшення їх реальних доходів. На перший погляд, продавці мають бути зацікавлені у високих цінах на свою продукцію для отримання більш високих прибутків (що, в принципі, відповідає дійсності), але в умовах сучасної конкуренції цей принцип дещо модифікується. Наявність на ринку конкурентів утримує продавців від тривалого встановлення надвисоких цін на свою продукцію. Загальне правило можна сформулювати так: чим більше на ринку конкуруючих між собою продавців, тим нижчі на ньому ціни (за інших однакових умов), та навпаки: чим менше на ринку конкуренція між продавцями певної продукції, тим вищою буде ціна на неї (за інших однакових умов).

Монопольно низькі ціни встановлюються на товари та послуги, які закуповують великі компанії, на комплектуючі деталі у дрібних та середніх фірм через контрактну систему; на сировину, яка закуповується в країнах, що розвиваються; на товари, виготовлені у державному секторі економіки і т. ін.

Демпінгові ціни — це надзвичайно занижені ціни на товари при продажу їх на внутрішніх і зовнішніх ринках з метою розорення та усунення конкурентів з уже освоєних ринків, що з часом дає можливість компенсувати свої втрати значним підвищенням цін на товари.

Дискримінаційні ціни — це різні ціни на один і той самий товар для різних покупців. Тобто, встановлюючи різні підходи до обслуговування покупців, фірма здійснює цінову дискримінацію. Розрізняють три види цінової дискримінації.

Цінова дискримінація першого ступеня, або абсолютно цінова дискримінація, існує тоді, коли кожному споживачеві вста-

новлюють індивідуальну ціну на рівні його готовності платити за благо, тобто найвищу із цін, за якою споживач погоджується на купівлю певної одиниці товару або послуги.

Цінова дискримінація другого ступеня полягає у встановленні різної ціни за різні одиниці одного й того ж товару. Цей спосіб дискримінації, як і у попередньому випадку, використовує спадну криву ринкового попиту, що відбиває зменшення готовності покупця платити однакову ціну при збільшенні обсягу закупівель.

Цінова дискримінація третього ступеня (на сегментованих ринках) запроваджується монополістом тоді, коли можна виділити кілька окремих груп споживачів з різною еластичністю попиту, тобто визначити так звані сегменти ринку. Після цього тим покупцям, попит яких є значно нееластичним, буде запропонована вища ціна, а тим, чий попит еластичний — нижча.

Це найпоширеніший варіант цінової дискримінації. Звичайно, і в цьому випадку монополіст отримує можливість збільшити власні прибутки.

Елементи так званої *прихованої* цінової дискримінації мають місце під час продажу товарів з додатковим "навантаженням", з "подарунком", а "нижчою ціною" для постійних покупців, сезонних розпродажів тощо.

В умовах сучасної конкуренції переважають *нецінові методи конкуренції.*

Нецінова конкуренція — це стратегія конкурентної боротьби, яка спрямована не на зміну цін, а на створення передумов, які поліпшують реалізацію продукції.

Це означає, що розробляючи стратегію й тактику поведінки на ринку, фірма насамперед дбає про те, щоб створена продукція за своїми споживчими якостями відповідала запитам споживачів. Тому неодмінною умовою економічної політики фірми є врахування динаміки очікувань споживачів. А вже в рамках цих параметрів вона визначає шляхи зменшення затрат і зниження ціни.

Нецінові методи конкуренції поділяються на два види: конкуренцію за продуктами і конкуренцію за умовами продажу.

Конкуренція за продуктами передбачає поширення таких нецінових характеристик товарів як покращання їх якості за

збереження ціни, підвищення надійності під час експлуатації, оновлення асортименту, відповідність товарів міжнародним стандартам тощо.

Конкуренція за умовами продажу передбачає поширення і вдосконалення послуг, що супроводжують реалізацію товарів. До них належать:

— продаж товарів у кредит;

— продовження терміну гарантійного обслуговування;

— безкоштовна доставка товару додому та його встановлення;

— безоплатні консультації щодо використання купленого товару;

— продаж товару із забезпеченням до нього запасних частин;

— інтенсивне використання реклами, яка доводить переваги продукції продавця;

— відкриття ремонтних майстерень та сервісних центрів, що здійснюють гарантійний ремонт, та поточного обслуговування проданого товару.

Передові фірми надають й інші допродажні та післяпродажні послуги покупцям своїх товарів.

Нечесна конкуренція — це нецивілізовані форми конкурентної боротьби, які проявляються в порушенні суб'єктами ринкових відносин чинного законодавства, професійних, етичних, моральних норм і правил поведінки для досягнення неправомірних переваг у конкуренції.

Найпоширенішими методами нечесної конкуренції є такі.

Неправомірне використання позначень товару іншого виробника. Це здійснюється шляхом копіювання зовнішнього вигляду товару, найменування, фірмового знака, упаковки та інших позначень, які можуть привести до змішування його з товаром конкурента. В такий спосіб покупці низькоякісної підробленої продукції піддаються обману. А до фірм, чия продукція підроблена, падає довіра споживачів до їх продукції, у них звужується ринок збуту, знижуються прибутки.

Дезінформація споживачів про товар. Вона виявляється в неправдивих відомостях про властивості свого товару: якість, сорт, безпечність використання, термін зберігання, приховані дефекти тощо.

Компрометація товарів конкурентів. Вона здійснюється шляхом поширення у будь-якій формі, у т. ч. і через порівняльну рекламу, неправдивих, неточних або неповних відомостей про властивості товарів своїх конкурентів. Звичайно, така інформація завдає шкоди діловій репутації конкурентів і негативно відбивається на результатах їхньої комерційної діяльності.

Тиск на постачальників ресурсів і банки, щоб вони не укладали, або розривали договори на постачання конкурентам сировини, матеріалів та надання кредитів.

Неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці про діяльність суперника — конкурента. До цього можна також додати й економічне шпигунство.

Переманювання провідних спеціалістів фірм-конкурентів шляхом підкупу, встановлення вищих окладів та надання різних пільг.

Іноді деякі нечесні методи конкурентної боротьби переростають у *кримінальні злочини:* шантаж, підпали, вибухи, убивства.

Все це зумовлює необхідність втручання держави в регулювання та усунення неприпустимих форм конкурентної боротьби.

§ 4. Монополія: причини виникнення, суть та основні форми

Вільна конкуренція, як одна з динамічних сил розвитку економіки, діяла у XVIII—XIX ст. На той час монополії були винятком, існували переважно у сфері обігу і не впливали суттєво на процес суспільного відтворення. Однак на межі XIX—XX ст. почався бурхливий процес становлення і розвитку монополій, які зайняли панівне становище у матеріальному виробництві й нематеріальній сфері. Водночас відбувався перехід від вільної конкуренції до панування монополій.

У чому полягають причини виникнення і розвитку монополій?

Ці причини пов'язані з дією об'єктивних економічних законів, розвитком продуктивних сил і суттєвими змінами в технологічному способі виробництва. Конкретно цими причинами є:

*По-перше, **дія закону конкуренції.*** Закон конкуренції та кожна його функція підпорядковані досягненню головної мети

виробництва — ***максимізації прибутку.*** Щоб максимізувати прибуток, виробник повинен постійно нарощувати обсяги виробництва і продажу товарів, поступово усувати своїх конкурентів. Врешті-решт виробник захоплює і контролює велику частину виробництва і збуту товарів, перетворюється на монополіста. Це свідчить, що конкуренція породжує свій антипод — монополію. Конкуренція і монополія завжди існують в реальній ринковій економіці як дві протилежні і взаємообумовлюючі її характеристики.

Монопольне становище є бажаним для кожного підприємця. Воно дає змогу йому уникнути цілої низки проблем і ризиків, пов'язаних із конкуренцією, зайняти привілейовану позицію на ринку. Концентруючи у своїх руках визначену господарську владу, вони мають можливість із позицій сили впливати на інших учасників ринку, нав'язувати їм свої умови і досягати найбільшої вигоди.

По-друге, причиною виникнення монополії є дія ***закону концентрації капіталу і виробництва.***

Концентрація капіталу — це процес збільшення розмірів індивідуального капіталу за рахунок капіталізації прибутку, тобто використання певної його частини на розширення виробництва.

Тому наслідком концентрації капіталу є концентрація виробництва. Рушійною силою цього процесу є конкурентна боротьба. В результаті конкуренції з маси дрібних і середніх підприємств виокремлюються кілька найбільших, які стають монополіями. Таким чином, створюється ланцюжок: конкуренція породжує концентрацію виробництва, а ця концентрація, на певному ступені свого розвитку, призводить до монополії.

По-третє, причиною створення монополії є ***процес централізації капіталу.***

Централізація капіталу — це збільшення розмірів капіталу внаслідок поглинання або об'єднання кількох раніше самостійних індивідуальних капіталів в один, більший.

Однією з основних форм централізації капіталу є створення акціонерних компаній.

Отже, концентрація і централізація капіталу й виробництва створили об'єктивну необхідність і можливість виникнення монополій, стали їх економічною основою.

По-четверте, причиною виникнення монополій є ***трансформація індивідуальної приватної власності.***

В останній третині XIX ст. організаційно-економічна структура виробництва була представлена переважно малими і середніми підприємствами індивідуальної приватної власності, яка стала гальмом розвитку продуктивних сил. У цей час значні досягнення науково-технічного прогресу створили можливість будівництва залізниць, морських портів, каналів, великих заводів, інших великих об'єктів. Однак жоден капіталіст окремо не мав необхідних капіталів, щоб фінансувати такі проекти. Отже, потрібна була нова форма власності, яка могла б розв'язати ці проблеми. Нею стала велика акціонерна власність, яка об'єднала капітали декількох підприємств.

*По-п'яте, **економічні кризи,*** які у другій половині XIX ст. стали фактором ***прискорення*** концентрації і централізації виробництва і створення на цій основі монополій.

Наслідком економічних криз є масове розорення і банкрутство дрібних і середніх підприємств. Деякі з них насильно поглинаються великим капіталом, а інші змушені погоджуватись на об'єднання, щоб уникнути розорення. Взаємопов'язаність цих двох явищ-криз та монополій показує одну з причин прискореної монополізації економіки.

Упродовж XX ст. процес монополізації набув значних масштабів і монопольні утворення стали основою господарського життя у більш розвинених країнах світу.

Монополізація — це процес досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінуючого) становища на ринку товару, підтримання або посилення цього становища.

Під ***монополізмом*** розуміють активні дії монопольних структур, спрямовані на реалізацію своїх переваг у процесі взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання.

Конкретною формою монополізму є монополія.

Монополія у широкому розумінні означає *виключне право* держави, підприємства, фізичної особи на володіння будь-чим або на здійснення якого-небудь виду діяльності.

Під економічною монополією розуміють велике підприємство, фірму або об'єднання (спілку), яке посідає панівне місце на ринку і концентрує значну частину виробництва і збуту певного виду продукції з метою одержання монопольного прибутку.

Завдяки цьому такі підприємства посідають домінуюче становище на ринку, набувають можливості впливати на процес ціноутворення, домагаючись вигідних для себе цін і, як результат, отримують більш *високі (монопольні) прибутки*. Отже, найбільш визначальним критерієм монопольного утворення є панування на ринку.

У реальному житті монополізм відбувається і проявляється в численних видах і формах, що викликає необхідність певної їх класифікації.

Класифікація монополій

За умовами функціонування монополізм поділяють на два типи — *підприємницький* та *інституційний*.

Підприємницький тип монополізму пов'язаний із розвитком підприємств (фірм) на основі концентрації капіталу і виробництва.

Інституційний тип монополізму пов'язаний з нерівністю умов конкуренції, які надає держава для різних її учасників.

Йдеться про неоднаковий режим оподаткування, субсидії або привілеї з боку держави, пільговий доступ до виробничих і фінансових ресурсів тощо. Отже, держава створює неоднакові правила "ринкової гри" для різних учасників. Такий тип монополізму існував ще на ранніх етапах розвитку капіталізму. Так, голландській та англійській Ост-Індським компаніям на початку XVII ст. держава надала виняткове (монопольне) право на торгівлю з Індією. Ці дві компанії існували у формі акціонерних товариств.

За характером і причинами виникнення монополії поділяють на три типи:

— ***монополія окремого підприємства;***

— ***монополія як угода;***

— ***монополія, що ґрунтується на диференціації продукту.***

Досягти монополії першого типу нелегко. Це абсолютна монополія й існує вона рідко.

Поширеним шляхом створення монопольного становища є угода декількох могутніх фірм. Він дає можливість швидко створити ситуацію, коли продавці (виробники) виступають на ринку "єдиним фронтом", зводять нанівець конкурентну боротьбу, насамперед цінову, а покупець перебуває в безальтернативних умовах.

Монополія, що базується на диференціації продукту, створює ринок монополістичної конкуренції.

За сферою функціонування і причиною виникнення розрізняють *природну*, *адміністративну* та *економічну* монополію.

Природна монополія виникає внаслідок об'єктивних причин. Вона відбиває ситуацію, коли попит на певний товар чи послугу найкраще задовольняється однією або кількома фірмами. В її основі — особливості технологій виробництва й обслуговування споживачів. Тут конкуренція не можлива або не бажана, бо при входженні в галузі інших фірм затрати на виготовлення продукції зростуть. Причиною є "економія від масштабу" — чим більше вироблено продукції, тим менша її вартість. Це має місце в таких сферах як електро-, водо-, тепло-, газопостачання, окремих сферах зв'язку і транспорту, послугах зв'язку. Ліквідація чи розукрупнення таких монополій економічно недоцільні.

З природними монополіями тісно пов'язані монополії, які базуються на володінні унікальними природними ресурсами. Класичним прикладом такого виду монополій виступає алмазний синдикат "Де Бірс"

Діяльність природних монополій, особливо їх цінова політика, регулюється державою.

Адміністративна монополія виникає внаслідок дій державних органів. З одного боку, це надання окремим фірмам виключного права на виконання певного роду діяльності.

З іншого — це організаційні структури для державних підприємств, коли вони об'єднуються і підпорядковуються державним органам. Вони діють на ринку як єдиний суб'єкт господарювання і між ними відсутня конкуренція. Економіка колишнього Радянського Союзу належала до найбільш монополізованих структур. Більше того, існувала абсолютна монополія самої держави на організацію й управління економікою, яка базувалась на пануючій державній власності на засоби виробництва. Державний монополізм є найбільш небезпечним і руйнівним для економічних систем.

Економічна монополія. Її поява зумовлена економічними причинами, вона формується на базі закономірностей господарського розвитку. Йдеться про підприємців, які зуміли завоювати монопольне становище на ринку. До нього ведуть два основні шляхи. Перший полягає в успішному розвитку підприємства, постійному зростанні його масштабів шляхом концентрації капіталу. Другий — набагато швидкий — базується на процесах централізації капіталу.

Основними організаційними формами економічних монополій є.

Картель — це об'єднання декількох підприємств однієї сфери виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і зроблений продукт, виробничу та комерційну самостійність і домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, цінах, ринках збуту.

Синдикат — це об'єднання низки підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на вироблений продукт, тобто зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. У синдикатів збут товару здійснюється загальною збутовою конторою.

Трест — це об'єднання низки підприємств однієї або декількох галузей промисловості, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу і комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, керування, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств одержують акції тресту, що дає

ім право брати участь у керівництві та привласнювати відповідну частину прибутку тресту.

В наші дні картелі, синдикати, трести втратили своє значення й у чистому вигляді майже не зустрічаються.

В сучасних умовах на основі диверсифікації капіталів створюються нові форми монополій: *багатогалузевий концерн*, *конгломерат*, *консорціум*.

Багатогалузевий концерн — це об'єднання десятків і навіть сотень підприємств різноманітних галузей промисловості, транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, а головна фірма здійснює над іншими учасниками об'єднання фінансовий контроль.

Конгломерат — це велетенський промисловий комплекс, в якому під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях. Як правило, конгломерати належать одній фірмі і випускають на одній або більше стадіях виробництва різнорідні неконкурентні товари або оперують на сегментах ринку, які не перетинаються. Підприємства при цьому мають широку автономію економічної діяльності; управління ними централізоване.

Консорціум створюється на основі тимчасових угод між кількома банками і виробничими корпораціями для проведення спільних великомасштабних фінансових операцій чи здійснення виробничих проектів (розміщення великих займів, будівництва морських каналів, портів, трубопроводів тощо). Після закінчення спільних робіт, консорціум розпадається.

Характерною особливістю сучасного ринку є поєднання, переплетення, взаємопроникнення різноманітних організаційних форм монополій, що свідчить про подальший розвиток, поглиблення процесів монополізації сучасної економіки.

§ 5. Антимонопольна політика держави. Антимонопольне законодавство

Монополії, процес монополізації економіки мають істотні негативні наслідки:

— *по-перше*, монополії придушують конкуренцію — важливу рушійну силу економічного прогресу;

— *по-друге*, вони здатні збільшувати прибутки, зменшуючи обсяг випуску продукції і підвищуючи її ціну;

— *по-третє*, схильні до уповільнення науково-технічного прогресу;

— *по-четверте*, схильні до хижацького використання природних ресурсів та забруднення довкілля;

— *по-п'яте*, розорюють малий та середній бізнес;

— *по-шосте*, монополізують засоби масової інформації (пресу, радіо, телебачення), за допомогою яких впливають на свідомість населення у необхідному їм напрямку;

— *по-сьоме*, здійснюють тиск на уряд у пошуках неправомірних пільг та привілеїв тощо.

Однак монополії мають і суттєві позитивні риси.

Завдяки привласненню високих прибутків монопольні структури мають більше можливостей фінансувати науково-дослідні роботи, впроваджувати новітню техніку і технологію, здійснювати перекваліфікацію працівників. Крім того, ефект "масштабу виробництва" великих підприємств дає змогу їм виробляти дешеву і якісну продукцію. Великі підприємства більш стійкі в умовах криз, що зменшує рівень безробіття і соціальну напругу у суспільстві.

Тому сучасна економічна наука вважає, що не можна ототожнювати поняття "монополія" з поняттям "велике підприємство", навіть якщо воно має високу частку виробництва і реалізації продукції. Монополією слід вважати лише те підприємство, яке використовує *ринкову владу* — диктує ціни на ринку, придушує конкуренцію і здійснює інші негативні дії. Проти таких підприємств-монополістів з метою запобігти зловживанню їх монопольним становищем держава здійснює *антимонопольну політику*.

Антимонопольна політика — комплекс заходів, розроблених і впроваджених у багатьох країнах світу, спрямованих на припинення, попередження й обмеження діяльності монополій, а також створення відповідного законодавства.

Перший антимонопольний (антитрестівський) закон — так званий Закон Шермана — був прийнятий у США у 1890 р. Пізніше Закон Шермана було доповнено Законом Клейтона (1914 р.), законом про Федеральну торгову комісію (1914 р.) та іншими, які склали основу антитрестівського законодавства США.

За прикладом США в інших країнах світу також схвалювали антимонопольні закони. Антитрестівське законодавство за типом американського було прийняте у Великобританії в 1948 р., у Франції в 1963, в Італії 1964 р. У країнах Східної Європи антимонопольне законодавство почали розробляти наприкінці 80-х років XX ст.

Однак американська і європейська антимонопольна політика мають свої особливості:

— *американська* — спрямована, головним чином, проти монополії як структурної одиниці;

— *європейська* має регулятивний характер і спрямовується, головним чином, на протидію негативним проявам ринкової влади монополій.

У сучасних умовах національний та наднаціональний рівні конкурентного законодавства в Європі створюються за умов інтеграційних процесів в економіці та посилення міжнародної конкуренції. В кожній країні Європейського Союзу діє національне конкурентне законодавство, скоординоване з загальноєвропейським. Конкурента політика ЄС має регулятивний характер, тобто спрямована проти недобросовісних монополістичних прийомів.

Протягом останніх років конкурентна політика та конкурентне законодавство ЄС зазнали істотних змін порівняно з початком 60-х років XX ст., коли формувалася загальноєвропейська політика у сфері конкуренції. Нові підходи до конкурентної політики базуються на новому — більш економічному, ніж правовому — підході до змісту конкуренції та конкурентних відносин.

Антимонопольне законодавство Японії вважається "жорстким", оскільки ґрунтується на Законі "Про заборону приватної монополії та забезпечення чесних угод".

Антимонопольна політика і антимонопольне аконодавство в Україні

В умовах ринкової трансформації економіки України питання захисту конкуренції, недопущення зловживання ринковою владою монополістичних структур є *особливо актуальним.* Створення конкурентного середовища, захист законних інтересів підприємців і споживачів, регулювання діяльності монополій сприяють формуванню цивілізованих ринкових відносин, підвищенню ефективності функціонування національної економіки і є однією зі складових антимонопольної діяльності держави.

Від командно-адміністративної системи СРСР українською економікою було успадковано високий рівень монополізації. В ході ринкових перетворень в Україні було ліквідовано більшість монопольних структур. Поглиблену структурну демонополізацію було проведено в багатьох галузях вітчизняної економіки.

Сьогодні в Україні створено цілісну систему правових та організаційних механізмів антимонопольної діяльності, яка відповідає сучасним нормам ЄС і загальносвітовим тенденціям.

Антимонопольне законодавство в Україні представлено Законами України: "Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності" (1992 р.), "Про захист від недобросовісної конкуренції" (1996 р.), "Про природні монополії" (2000 р.), "Про захист економічної конкуренції" (2001 р.), "Про Антимонопольний комітет України" (1993 р.) та ін.

На початку 90-х рр. XX ст. головний наголос у вітчизняній антимонопольній політиці робився на подоланні й обмеженні монополізму, що було пов'язано з пануванням у тодішній українській економіці монополій як спадку колишнього соціалістичного господарства. Економічна політика України в той період закономірно набула форми антимонопольної політики.

Після проведення радикальних реформ, приватизації та демонополізації ситуація у сфері конкурентних відносин в Україні

кардинально змінилася. У нових соціально-економічних умовах основною проблемою антимонопольної політики стало не просто формальне усунення монополізму, а створення ефективного конкурентного середовища, здатного забезпечити стале економічне зростання і стабільне підвищення життєвого рівня народу. Наголос у здійсненні антимонопольної політики в Україні на початку XXI ст. переноситься з подолання та обмеження монополізму на захист економічної конкуренції.

Основним змістом *сучасного етапу антимонопольної політики в Україні* є захист уже створеного конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих конкурентних відносин.

Це призвело до трансформації антимонопольної політики держави у *конкурентну політику*, а *антимонопольне законодавство* — у *конкурентне законодавство.*

Конкурентна політика — це система заходів держави щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримки та заохочення економічної конкуренції, боротьби з негативними наслідками монополізму, захисту законних інтересів підприємців і споживачів, сприяння розвитку цивілізованих ринкових відносин, створення конкурентноспроможного вітчизняного виробництва.

Стратегічною метою конкурентної політики є державна підтримка ефективної конкуренції та створення однакових умов для всіх агентів ринкових відносин. Головне завдання конкурентної політики — формування такого середовища, в якому дії ринкових агентів, що порушують конкурентні правила, стають економічно невигідними.

Важливо стимулювати конкурентну поведінку суб'єктів господарювання, сприяти прийняттю ними більш ефективних ринкових рішень, кращому захисту прав та інтересів споживачів.

Мета і завдання конкурентної політики поєднані з усім комплексом проблем соціально-економічного розвитку в Україні. Більшість питань у сфері конкурентної політики мають системний характер і потребують комплексних заходів та повсякденного контролю.

Державний контроль за дотриманням конкурентного законодавства, захист інтересів підприємців та споживачів від його порушень здійснюється ***Антимонопольним комітетом України*** відповідно до його повноважень, визначених законом.

Основними завданнями Антимонопольного комітету України є:

— здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції;

— запобігання, виявлення і припинення порушень конкурентного законодавства;

— контроль за економічною концентрацією;

— сприяння розвитку добросовісної конкуренції.

До методів здійснення антимонопольної політики відносять:

— *правові*: прийняття відповідних законодавчих та нормативно-правових актів;

— *організаційно-контролюючі*: розробка та організація виконання заходів, спрямованих на запобігання порушення конкурентного законодавства; проведення моніторингу, перевірок, призначення експертизи;

— *адміністративно-імперативні*: примусовий поділ суб'єктів господарювання, застосування санкцій, накладання штрафів;

— *профілактично-роз'яснювальні*: інформування, внесення пропозицій, надання рекомендацій, попередніх висновків стосовно порушень, роз'яснення щодо кваліфікації порушень.

Для визначення монопольного становища суб'єктів господарювання на ринку використовують певні кількісні показники. Так, в Україні становище вважається монопольним, якщо частка на ринку одного суб'єкта господарювання перевищує 35 %, трьох — 50, п'яти — 70 %.

За зловживання монопольним (домінуючим) становищем Законом України "Про захист економічної конкуренції" встановлені такі ***види відповідальності***:

— штрафи;

— примусовий поділ монопольних утворень;

— адміністративна відповідальність;

— відшкодування завданої шкоди.

Правовою базою конкурентної політики є конкурентне законодавство.

Конкурентне законодавство — це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають правові засади підтримки і захисту економічної конкуренції та обмеження монополізму в підприємницькій діяльності.

Діяльність антимонопольного комітету України ґрунтується на *принципах* законності, гласності, захисту прав суб'єктів господарювання на засадах їх рівності перед законом та пріоритету прав споживачів.

Отже, можна стверджувати, що в Україні на сьогодні створено законодавчу базу й організаційні засади здійснення ефективної державної конкурентної політики. Однак життя, поглиблення ринкових перетворень постійно створюють нові проблеми у сфері конкурентної політики, які вимагають нових підходів до їх розв'язання. Тому питання з обмеження монополізму, підтримки і розвитку економічної конкуренції мають бути й надалі важливим елементом економічної політики держави.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Конкуренція. Закон конкуренції. Конкурентоспроможність. Внутрішньогалузева конкуренція. Міжгалузева конкуренція. Досконала і недосконала конкуренція. Монополія. Олігополія. Дуополія. Монопсонія. Монопольна влада. Антимонопольна політика. Конкурентна політика. Антимонопольне законодавство.

Контрольні запитання і завдання

1. У чому полягає сутність та роль конкуренції в ринковій економіці?
2. Розкрийте сутність закону конкуренції.
3. Які основні умови виникнення економічної конкуренції?
4. Чим відрізняється досконала конкуренція від недосконалої?
5. Які найважливіші риси ринків монополістичної та олігополістичної конкуренції?
6. Охарактеризуйте основні методи конкурентної боротьби.
7. Які основні причини виникнення монополій?

8. У чому полягає сутність монополії?
9. Які основні форми монополії існують в економіці?
10. Назвіть основні показники та межі монополізації економіки.
11. Розкрийте зміст поняття "ринкова влада" монополії.
12. Охарактеризуйте основні наслідки монополізації економіки.
13. У чому полягає сутність і мета антимонопольної політики держави?
14. Назвіть основні функції Антимонопольного комітету України.

Література

1. Закон України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" від 18 лютого 1992 р. № 2132-XII.

2. Закон України "Про Антимонопольний комітет України" від 26 вересня 2003 р. № 3659-XII.

3. Закон України "Про природні монополії" від 20 квітня 2000 р. № 1682-III.

4. Закон України "Про захист економічної конкуренції" від 11 січня 2001 р. № 2210-III.

5. Антимонопольна діяльність: Підручник / За ред. проф. В.Д. Лагутіна. — К.: КНТЕУ, 2005.

6. *Базилевич В.Д.* Антимонопольні заходи держави та створення конкурентного середовища на страховому ринку // Фінанси України.— 1998. — № 8.

7. *Базилевич В.Д.* Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч.—К.: Вид-во "Знання", 2006.

8. *Базилевич В.Д., Филюк Г.М.* Природні монополії. — К.: Знання, 2006.

9. *Базилевич В.* Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: теоретико-методологічний аспект // Проблемы экономики переходного общества: Сб. науч. тр. ученых России и Украины / Отв. ред.: В.М. Геец, Д.С. Львов. — Запорожье: ГУ "ЗИГМУ", 2004.

10. *Базилевич В.* Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: проблеми, тенденції та протиріччя // Конкуренція: Вісн. Антимоноп. ком. України. — 2004. — № 2.

11. *Костусев А.А.* Конкурентная политика в Украине: Монография.— К.: КНЕУ, 2004.

12. *Лагутін В.Д.* Рушійні сили конкуренції // Конкуренція: Вісн. Антимоноп. ком. України. — 2002. — № 3.

13. *Мазаракі А.А.* Конкурента політика: наукове забезпечення і кадри // Конкуренція: Вісн. Антимоноп. ком. України. — 2004.— № 1.

14. *Портер М.Е.* Стратегія конкуренції. — К.: Основи, 1997.

15. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1988.

16. *Филюк Г.М.* Сучасні тенденції та проблеми регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні // Економіка України. — 2004. — № 7.

17. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости). — М.: Экономика, 1996.

18. *Шнипко О.С.* Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізм реалізації. — К.: Наук. думка, 2003.

19. *Brozen V.* Concentration, Mergers and Public Policy. — N.Y.: Macmillan, 1982.

20. *Phlips L.* The Economics of Price Discrimination. — Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

Глава 10. ПІДПРИЄМНИЦТВО У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Підприємець — це людина особливого роду. Прибуток для нього лише символ успіху. Головне — ступити на незвіданий шлях, далекий від усталених рішень.

Йозеф Шумпетер

Розглядаючи структуру економічних ресурсів (факторів виробництва), ми визначали здатність до підприємництва одного з них. У цій главі ми повинні ретельно розглянути економічну природу підприємництва, простежити еволюцію теоретичних уявлень про зміст цього явища, виявити тенденції розвитку форм і моделей підприємництва в сучасних умовах.

§ 1. Зміст, основні принципи та ознаки підприємництва

Підприємництво — явище досить широке і багатовимірне. Тому в теорії поняття "підприємництво" розглядається як різноаспектне (рис. 10.1).

Будь-яка людська діяльність є суб'єктивною, оскільки вона здійснюється суб'єктом (людиною). Підприємницька діяльність — не виняток із правил. Залежно від виконуваних функцій у найзагальнішому вигляді розрізняють такі види підприємництва за суб'єктами діяльності (рис. 10.2).

Чинне законодавство України певною мірою обмежує можливість займатися підприємницькою діяльністю деяким категоріям громадян:

— військовослужбовцям;

— службовим особам органів прокуратури, державної безпеки, МВС, суду, державного арбітражу, державного нотаріату;

— представникам органів державної влади та управління;

— громадянам, що мають судимість за економічні злочини тощо.

Економічна категорія, що виражає відносини між суб'єктами господарської діяльності, спрямованої на досягнення такої комбінації економічних ресурсів, яка здатна забезпечити їм комерційний успіх — максимізувати дохід, підірвати монополію конкурентів та створити свою власну монополію

Тип господарської поведінки, що ґрунтується на самостійності та незалежності суб'єктів стосовно вибору: що, скільки, як, для кого (для чого) виробляти; на повній відповідальності за прийняті рішення та їх наслідки і спрямуванні діяльності на досягнення комерційного успіху

Підприємництво

Господарське мистецтво — постійна економічна, організаторська та управлінська творчість з метою пошуку способів адаптації (якщо ситуацію не можна змінити) і прагнення до змін, які можуть у перспективі забезпечити комерційний успіх

Метод економічного мислення, властивий людям, здатним до підприємництва, який характеризується оригінальністю ідей та підходів до вирішення господарських проблем

Рис. 10.1. **Визначення змісту підприємництва**

Суб'єкти підприємницької діяльності

Приватні особи — організатори одноосібної та великої економічної діяльності

Група юридичних або фізичних осіб, пов'язаних між собою договірними відносинами та економічними інтересами

Держава в особі відповідних органів

Рис. 10.2. **Суб'єкти підприємництва**



Рис. 10.3. **Різновиди підприємницької діяльності**

Будь-яка економічна діяльність має бути доцільною. ***Метою*** підприємницької діяльності є ***максимізація доходу*** в результаті спрямування зусиль підприємця на певний об'єкт.

Об'єкт підприємництва — сукупність певних видів економічної діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації доходу.

Підприємництву характерні певні риси і засади (принципи).

Принципи підприємницької діяльності:

— орієнтація на запити, смаки та уподобання споживачів;

— прагнення бути на вістрі подій, що відбуваються в інноваційній сфері економіки, застосувати найновіше першим;

— максимальне використання конкурентних переваг;

— дотримання принципів ділової етики;

— постійний творчий пошук, прагматизм, наслідування демократичних традицій.

Ознаки підприємництва як економічної діяльності:

— самостійність;

— новаторство;

— ініціатива;

— творчість;

— ризиковість;

— економічна та соціальна відповідальність;

— масштабність мислення;

— діловитість.

§ 2. Теорії та моделі підприємництва

Теоретичне осмислення явища "підприємництво" пройшло довгий шлях. Вважають, що вперше цей термін був введений у науковий обіг французьким банкіром Р. Кантільйоном у XVIII ст. Він називав підприємцями людей з нефіксованими доходами, оскільки вони займаються ризиковою діяльністю: ремісників, торговців, селян, лихварів, розбійників і злидарів.

Класик англійської політичної економії А. Сміт визначав підприємця як власника, що ризикує заради комерційного успіху. Він сам організує економічну діяльність, сам управляє, сам розпоряджається її результатом.

Французький економіст Ж.-Б. Сей уперше підкреслив роль підприємця як особи, що вміло комбінує фактори виробництва.

Німецький економіст та соціолог В. Зомбарт визначав підприємця таким чином:

а) *як завойовника*, оскільки він духовно розкріпачений, багатий на ідеї, готовий ризикувати, настирливий та має сильну волю;

б) *як організатора*, який уміє об'єднувати навколо себе людей заради реалізації своїх ідей;

в) *як творця*, що вміє переконати покупців купити саме його товар, привернути інтерес до себе та своєї справи, завоювати їхню довіру.

Австро-американський економіст Й. Шумпетер, першим зауважив, що підприємець — не обов'язково власник капіталу. Руйнування уявлення про обов'язкове поєднання в одній особі власника і підприємця зумовлене розвитком кредитних відносин, де жоден комерційний банк не є власником усього капіталу: одна частина його представлена власним капіталом, інша — залученим. Корпоративна форма підприємництва наочно відображає відокремлення функції підприємництва від функції власності. Остання функція стає пасивнішою, а дедалі активніша роль переходить до організації та управління.

Розглянемо співвідношення понять "бізнес" та "підприємництво".

Термін "бізнес" ширше використовується за кордоном. Вітчизняна наука частіше вживає термін "підприємництво".

Типи підприємців у сучасній економіці

- ***Підприємець-власник*** підприємства (капіталу) або співвласник
- ***Підприємець-орендар***, який купує на певний час право користування землею, приміщенням тощо
- ***Підприємець-менеджер***, що володіє часткою власності не до початку економічної діяльності, а згодом. Це стимулює його до ефективного управління не своїм капіталом

Рис. 10.4. **Типи підприємців у сучасній економіці**

Бізнесмен — людина, що має свою справу. Часто таких людей називають підприємцями (рис. 10.4). Але в наукових виданнях дедалі частіше підкреслюють, що бізнесмен може виконувати просто репродуктивну функцію, тобто з року в рік виробляти одні й ті самі товари та надавати послуги. Підприємці ж є новаторами, яких вирізняє з-поміж інших людей творчий пошук, відкриття, бажання освоювати нові ринки збуту, запроваджувати нові форми організації виробництва та збуту, віднаходити нові ресурси та їхні комбінації, свідомий ризик тощо.

Із зміною технологічного способу виробництва економічна поведінка підприємців змінюється. Перехід від індустріальних до інформаційних технологій зумовлює перехід підприємницької діяльності від класичної до інноваційної моделі (табл. 10.1).

§ 3. Організаційно-правові форми підприємництва

Підприємництво здійснюється у певних організаційно-правових формах, які підприємець обирає вільно, але не довільно. Останнє зумовлено такими об'єктивними обставинами:

— вимогою відповідності форми організації підприємництва чинному законодавству;

— змістом обраної підприємницької діяльності;

Таблиця 10.1. **Порівняльна характеристика класичної та інноваційної моделей підприємництва**

Поведінка підприємця	Класична (прирістна) модель підприємництва	Інноваційна модель підприємництва
Мета підприємницької діяльності	Максимізація доходу	Оптимізація потенціалу дохідності
Засоби досягнення мети	Застосування підходів, вироблених на основі попереднього власного досвіду	Застосування нових, нетрадиційних підходів, пошук нових ресурсів та їх комбінацій, нових систем управління, заохочення тощо
Варіантність дій	Одноальтернативність з урахуванням минулого досвіду	Багатоальтернативність, творчий пошук перспектив
Ставлення до ризику	Мінімізація ризику	Усвідомлений ризик з балансуванням сукупності ризикових варіантів
Реакція на зміни в економічному середовищі	Реакція на зміни, що відбулися, стали фактом	Прагнення передбачити виникнення проблем та знайти засоби пристосування до них (якщо їх настання не можна попередити) і застосування превентивних засобів для запобігання небажаних наслідків
Система заохочень	Заохочення стабільності та ефективності	Заохочення творчості, новаторства, ініціативи

— наявністю чи відсутністю достатньої кількості капіталу для реалізації підприємницького проекту тощо.

Підприємницька діяльність здійснюється через певні організаційні структури — підприємства.

Підприємство — господарська ланка, якій властиві такі риси:

— наявність єдиного майна, необхідного для здійснення певного економічного процесу, що відособлює його економічно;

— технологічна зумовленість факторів виробництва (для виробництва хліба потрібні інші засоби виробництва і працівники, аніж для виробництва швейних виробів);

— певне місце у системі суспільного поділу праці (спеціалізація, кооперація, комбінування, інтеграція);

— певне місце в соціумі.

За формою організації підприємств розрізняють:

— індивідуальне (одноосібне володіння);

— товариство (партнерство);

— корпорація.

Індивідуальні підприємства є власністю однієї особи, котра покладає на себе не тільки фінансовий ризик, а й виключну відповідальність за управління. Підприємець є водночас і власником, і працівником, і бухгалтером, і управлінцем.

Переваги індивідуальних підприємств:

— економічна свобода вибору сфери діяльності, обсягів виробництва, напрямів використання доходу тощо;

— оперативність;

— безпосередня зацікавленість у продуктивній праці, ефективному розподілі та використанні доходу;

— низькі організаційні витрати.

Недоліки індивідуальних підприємств:

— обмежені фінансові можливості застосування досягнень НТП, новітніх форм організації праці;

— обмежена можливість організації відпочинку тощо.

Товариства (партнерства) — форма організації підприємництва, що ґрунтується на спільному (пайовому) формуванні громадянами чи юридичними особами статутного капіталу, на

розподілі прав та відповідальності залежно від частки у статутному фонді та місця у структурі управління товариством (рис. 10.5).

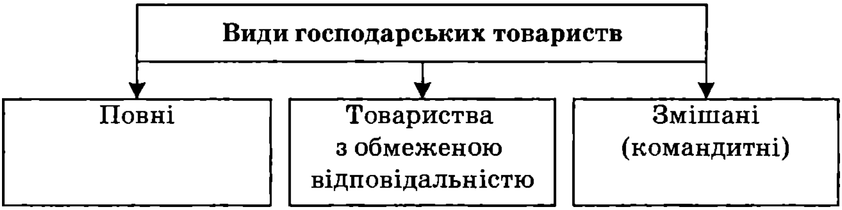


Рис. **10.5. Види господарських товариств**

Юридична особа — це ділове підприємство, що має власний статут, рахунок у банку і занесене у державний реєстр, тобто пройшло процедуру офіційного заснування.

Повне товариство — об'єднання громадян та (або) юридичних осіб з метою здійснення спільної господарської діяльності на основі угоди (договору) між ними. Повне товариство не є юридичною особою, його члени зберігають повну самостійність, але несуть повну солідарну відповідальність за зобов'язаннями не тільки майном підприємства, а й своїм власним майном.

Ця форма застосовується там, де переважає частка інтелектуальної праці (брокерські, аудиторські, адвокатські фірми).

Товариство з обмеженою відповідальністю ґрунтується на відповідальності, яка обмежується тільки капіталом підприємства, і підприємець не відповідає своїм майном. Ця форма менш ризикова для підприємця і тому більш поширена.

Змішане товариство (командитне) — об'єднання кількох фізичних і (або) юридичних осіб для спільної діяльності на основі договору. Воно складається із *дійсних членів* (компліментарів), які несуть повну (необмежену) відповідальність за зобов'язаннями товариства, та *членів-вкладників* (командитистів), які відповідають за зобов'язаннями товариства тільки своїми внесками.

Переваги товариств над одноосібними підприємствами:

— зростання фінансових можливостей;

— більша довіра з боку кредитних установ;

— зниження ризику банкрутства;

— зростання ефективності внаслідок обміну досвідом та розподілу функціональних обов'язків.

Недоліки товариств:

— загострення суперечностей між інтересами учасників товариства;

— розбіжності щодо вироблення єдиної стратегії;

— розбіжності у прийнятті управлінських рішень.

Корпорація (акціонерне товариство) — форма об'єднання капіталів учасників акціонерного товариства (АТ). Вона засвідчує внесення капіталу у формі акцій і дає право акціонеру на отримання доходу та участь в управлінні товариством. Акціонерні товариства бувають *закритого* (ЗАТ) та *відкритого типу* (ВАТ). Різниця між ними в тому, що перші не випускають акцій, або випускають їх без права вільної купівлі-продажу, а другі (ВАТ) — випускають акції, які вільно купують та продають.

Переваги акціонерних товариств:

— значно кращі умови залучення фінансових ресурсів;

— менший ризик банкрутства (за обмеженої відповідальності);

— порівняно більша стійкість;

— ефективний менеджмент та маркетингове обслуговування.

Недоліки акціонерних товариств:

— організація та ліквідація АТ вимагає значних витрат;

— розбіжності в інтересах учасників АТ утруднюють досягнення ефективного управління;

— складна організаційна структура управління породжує бюрократизацію.

У сучасній ринковій економіці активізується роль об'єднання підприємств (рис. 10.6).

Картель — угода (гласна або негласна) між незалежними підприємствами щодо проведення єдиної цінової політики, розподілу ринків збуту, узгодження умов обміну патентами, ліцензіями тощо. Виробнича діяльність картельною угодою не регламентується.



Рис. 10.6. **Типи об'єднань підприємств**

Синдикат — форма об'єднання підприємств, які виробляють однорідну продукцію, що передбачає збереження виробничої самостійності при втраті права на самостійний збут продукції. Створена спільна структура займається реалізацією товарів, а доходи розподіляються за часткою кожного підприємства у реалізованій продукції.

Трест — форма об'єднання, яка передбачає втрату юридичної та економічної самостійності як у виробництві, так і в реалізації. Трест несе повну відповідальність усім своїм майном за результати господарської діяльності всіх підприємств, що входять до його складу. Частка кожного підприємства визначається пакетом акцій, пропорційно цій частці розподіляються і доходи.

Концерн — об'єднання багатьох промислових, фінансових, торговельних підприємств, які формально зберігають свою самостійність, але фактично підпорядковані фінансовому контролю та керівництву головної фірми, котра несе відповідальність за господарську діяльність об'єднаних підприємств у межах пакетів акцій кожного з них.

Конгломерат — багатогалузеве об'єднання, яке виникає на основі інтенсивної експансії головної фірми у чисельні, мало пов'язані між собою галузі економіки шляхом скуповування пакетів акцій інших підприємств.

Риси конгломерату:

— відсутність галузевого ядра;

— зміна власника підприємства за незмінних виробничих програм;

— незмінність товарів та послуг, що пропонуються на ринку;

— провідна роль банків та інших фінансово-кредитних установ, які здійснюють стратегію поглинання та підпорядкування через інтенсивну спекулятивну діяльність.

Диверсифікати — багатогалузеві корпорації, об'єднані системою участі, виробничою кооперацією, патентно-ліцензійними угодами, спільними виробничими та науково-дослідними програмами, єдиною системою фінансування.

Риси диверсифікату:

— наявність галузевого ядра;

— об'єднання суміжних галузей;

— впровадження принципово нових видів діяльності та їхніх результатів — товарів і послуг;

— допоміжна роль банків та інших фінансово-кредитних установ.

Фінансово-промислові групи (ФПГ) — організаційна форма об'єднання великих промислових фірм із банківськими структурами, в якій кожний член-учасник самостійно вирішує власні завдання, але не нехтує при цьому інтересами групи. Координаційну діяльність може здійснювати банк або промислове підприємство.

Функції ФПГ:

— акумуляція фінансових ресурсів;

— створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності;

— належний контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів;

— сприяння розвитку науково-дослідницьких розробок;

— міжгалузевий перерозподіл ресурсів.

Система участі

Для виявлення ступеня залежності підприємств, які утворюють корпоративний капітал, від головної (материнської) компанії застосовують критерій системи участі. За цією системою підприємства, що входять до складу корпорації (холдингу), можуть набувати таких форм:

— відділення (якщо 95—100 % акцій його належить материнській компанії);

— дочірнє підприємство (частка участі материнської компанії становить 50—95 %);

— філії (частка материнської компанії становить 25—50 %);

— асоціації (участь материнської компанії в їхньому капіталі 10—25 %).

Крім розглянутих організаційно-правових форм підприємств та їхніх об'єднань, існують і інші критерії класифікації. Зокрема, *за формою власності* підприємства поділяють на:

— приватні (засновані на власності окремого громадянина з правом використання найманої праці);

— колективні (засновані на власності трудового колективу, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської чи релігійної організації);

— державні (засновані на загальнодержавній та комунальній власності).

Серед колективних форм підприємництва найпоширенішою є кооператив.

Кооператив — об'єднання громадян з метою спільного виробництва та збуту продукції, закупівлі та споживання товарів і послуг, будівництва, споживання житла тощо.

Риси кооперативу:

— юридична особа;

— членство на засадах пайових внесків;

— необмежена відповідальність;

— зберігається індивідуалізм у розподілі, пропорційно до паю.

Переваги кооперативу:

— проста процедура вступу та виходу з кооперативу;

— об'єднання зусиль для вирішення спільних завдань;

— рівноправність членів у вирішенні господарських проблем.

Недолік кооперативної форми — обмеженість економічної свободи через необхідність узгодження інтересів членів кооперативу.

Державне підприємство — підприємство, основні засоби якого є державною власністю, а керівники призначаються державними органами або працюють за контрактом.

Державні підприємства загальнодержавної власності найчастіше поширені в галузях:

— що забезпечують національну безпеку;

— не привабливих для приватного підприємництва, а таких, що мають важливе стратегічне значення для країни;

— природних монополіях (з метою запобігання виникненню приватної монополії);

Комунальні підприємства є власністю влади адміністративно-територіальних утворень.

Форми державних підприємств:

— із неподільним майном і повною приналежністю його до державної власності (унітарні підприємства);

— контрольовані державою через контрольний пакет акцій (корпорації з правом прийняття рішення державою);

— з часткою державної власності у статутному капіталі, меншою ніж 50 %, де представники державних органів представляють інтереси держави.

§ 4. Класифікація підприємств за розміром. Малий бізнес. Нові види підприємницької діяльності

За рівнем концентрації та централізації виробництва і капіталу підприємства поділяють на *малі* (*дрібні*), *середні* та *великі* (*крупні*).

Термін "концентрація" означає зосередження, нагромадження, насиченість, об'єднання.

Концентрація виробництва — процес дедалі більшого зосередження виробництва на великих підприємствах.

Концентрація капіталу — процес зростання капіталу за рахунок перетворення частини чистого доходу на капітал (капіталізації частини чистого доходу).

Централізація капіталу — процес добровільного об'єднання капіталів (акціонування) або поглинання одними капіталами інших, внаслідок чого відбувається процес укрупнення виробництва.

Показники рівня концентрації виробництва:

— чисельність зайнятих;

— обсяги виробництва;

— товарооборот;

— оборот капіталу;

— частка підприємства на товарному ринку;
— відсутність чи наявність конкуренції;
— відсутність чи наявність зовнішнього контролю.

Найпоширенішими критеріями визначення масштабів підприємств (великі, середні чи дрібні) світовою практикою визнані:

— обсяг капіталу;
— чисельність зайнятих;
— обсяг випуску.

Законодавства різних країн встановлюють свою кількісну приналежність підприємств до того чи іншого типу.

Разом із тим, не слід ототожнювати велике, середнє та дрібне виробництво з поділом підприємств на аналогічні типи. В основі поділу підприємств на зазначенні вище три типи лежать *кількісні показники*, в основі ж поділу підприємництва — *якісні характеристики*.

Вибір типу підприємства значною мірою залежить від галузі, обраної для здійснення підприємницької діяльності.

Масштаби підприємницької діяльності визначаються науково-технічною та виробничою спеціалізацією, кооперацією, інтенсивністю інтеграційних процесів.

Класифікація підприємств за визначеним вище критерієм має важливе значення для вибору організаційно-правової форми.

Головною організаційно-правовою формою для ***великого підприємства*** є акціонерне товариство (АТ).

Переваги великого (крупного) виробництва порівняно з дрібним:

— технічні й технологічні переваги, зумовлені значно кращими фінансовими можливостями для використання досягнень НТП;

— економія від масштабу виробництва, комбінування та зайнятості;

— порівняно вища стійкість і стабільність (навіть в умовах скрутного фінансового становища великі підприємства, як правило, не ліквідуються, а тільки змінюють власника та структуру управління);

— більші можливості використання кредиту;

— переваги у сфері обігу (закупівля ресурсів оптом коштує дешевше), витрати на транспортування, зберігання та реаліза-

цію великих партій товару нижчі в розрахунку на одиницю продукції.

Середні підприємства займають проміжне становище між малими і великими. Їх значно менше, ніж дрібних, але більше, ніж великих. Вони спеціалізуються на обслуговуванні тих сегментів ринку, які невигідні чи через певні обставини не зайняті крупними або дрібними підприємствами. Їхній асортимент не дуже різноманітний, але сталий, оскільки спеціалізовані ринки меншою мірою залежать від кон'юнктурних коливань.

Двоїста роль середніх підприємств:

— створюють конкурентне середовище для крупних підприємств;

— є проміжною сходинкою до монополізації;

— максимальна кількість саме середніх підприємств підпадає під процес поглинання;

— самі середні підприємства прагнуть займати монопольне (олігополістичне) становище в певних сегментах ринку.

Малі підприємства законодавчо найчастіше визначаються чисельністю зайнятих на них працівників з урахуванням специфіки сфер, галузей та видів економічної діяльності. В Україні чинне законодавство до малих відносить підприємства, чисельність зайнятих на яких не перевищує:

— у промисловості та будівництві — 200 осіб;

— в інших галузях виробничої сфери — 50;

— у науці та науковому обслуговуванні — 100;

— у галузях невиробничої сфери — 25;

— у роздрібній торгівлі — 15 осіб.

У країнах з розвиненою ринковою економікою частка зайнятих у середньому та дрібному підприємництві становить 50—70 %, а частка у ВВП — 50—60 %. Малих підприємств там дуже багато. Саме на основі малих підприємств виникали середні та великі.

В Україні, яка здійснює перехід до ринку від економічної системи державного (адміністративно-командного) соціалізму, мале підприємництво не набуло того значення, яке властиве ринковим системам, що формувалися еволюційним шляхом. Розвиток його в Україні потребує державного сприяння і підтримки.

Риси дрібних підприємств:

— велика кількість;

— гнучкість (здатність швидко реагувати на кон'юнктурні зміни в економіці);

— нестійкість (у США щороку банкрутують три з п'яти заново створених малих фірм).

Функції дрібних підприємств:

— оперативно реагують на кон'юнктурні коливання економіки;

— коригують структуру економіки відповідно до змін у структурі смаків, потреб, уподобань тощо;

— розширюють межі економічної свободи, керуючись у своїй діяльності економічною доцільністю, а не рішеннями управлінських кооперативних чи державних органів;

— забезпечують розвиток конкуренції;

— сприяють послабленню монополізму;

— створюють додаткові робочі місця;

— насичують ринок товарами та послугами за відсутності великих стартових капіталів;

— швидко відшкодовують витрати і відновлюють здатність заново інвестувати;

— є основою для формування середнього класу;

— активні щодо інноваційної діяльності.

Змішана економіка поєднує різні типи підприємств і різні організаційно-правові форми їх за принципом економічної доцільності. Зміст останньої визначається мінімізацією витрат та максимізацією прибутку.

Дослідним шляхом встановлено, що валові витрати на одиницю продукції мінімізуються за досить великих обсягів виробництва у таких галузях, як газова, електроенергетика, водопостачання (природні монополії), а також металургія, автомобільна промисловість тощо.

Є галузі, де успішно можуть працювати як дрібні, так і середні та великі підприємства. Це виробництво одягу, взуття, торгівля тощо.

Мале підприємництво найпоширеніше у високоризикових видах діяльності, а також там, де масове виробництво недоцільне.

Перехід до ***інноваційної моделі підприємницької діяльності*** породжує нові її форми:

— венчурне підприємництво (бізнес);

— інжиніринг;

— лізинг;

— технопарки;

— торговельну мережу;

— франчайзинг та ін.

Венчурне підприємництво здійснюється у сфері фінансування високотехнологічних проектів з метою отримання максимального прибутку.

За розміром венчурні компанії невеликі або середні.

За організаційно-правовою формою — партнерства (товариства).

Займаються вони цільовими інженерними розробками, продукуванням та запровадженням інновацій.

Венчурні компанії виконують роль інвесторів довгострокових наукомістких проектів із залученням ризикового капіталу.

Партнерами венчурної компанії є:

— професіонали у сфері підприємницької та управлінської діяльності;

— інституційні інвестори (інвестиційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди і т. ін.);

— приватні особи.

Управлінці вкладають незначну частку інвестицій (1 %), але беруть на себе повний ризик з управління компанією. Інституційні та приватні інвестори забезпечують фінансування і ризикують своїми інвестиціями. Так здійснюється принцип венчурного підприємництва щодо розподілу ризику. Керівництво отримує близько 20 % прибутку, а інвестори — близько 80 %.

За оцінками американських економістів, 15 % венчурних компаній приречені на повну втрату ризикового капіталу; 30 % — забезпечують досить скромний прибуток. Зате 30 % венчурних (ризикових) фірм за декілька років перекривають прибутком інвестований капітал у 30, а подекуди у 200 разів[1].

---

[1] *Гончаров В.В.* Руководство для высшего управленческого персонала. — М.: Сувенир, 1993. — С. 91.

Інжиніринг — система надання послуг фірмою-консультантом фірмі-клієнту під час будівництва промислових та інших об'єктів (рис. 10.7).

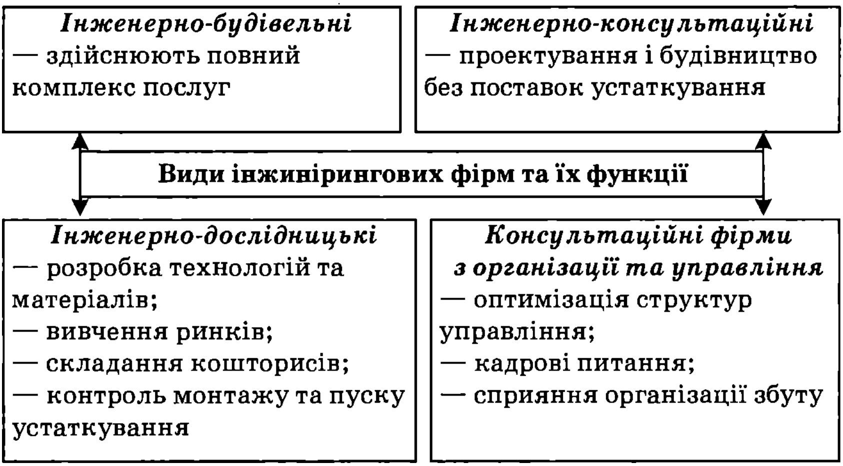


Рис. 10.7. **Види та функції інжинірингових фірм**

Лізинг — форма довгострокової оренди, де орендодавачем є *лізингова* компанія. Орендатор бере на себе відповідальність за збереження орендованого майна, сплату орендних платежів, податків та страхових платежів. Строк оренди майна визначається від 40 до 90 % тривалості звичайного терміну експлуатації об'єктів, що здаються в оренду.

Орендовані об'єкти, як правило, купуються лізинговою компанією на прохання орендатора. Лізингові компанії пред'являють до орендарів ті самі вимоги, що й банки при наданні кредиту. Але асортимент їхніх послуг значно ширший: надання інженерно-консультаційних послуг, післяпродажне обслуговування; навчання персоналу для обслуговування устаткування тощо.

Ця форма підприємництва дуже зручна для дрібних і середніх підприємств, що мають обмежені фінансові можливості.

Технопарки — одна із найпоширеніших у США та Західній Європі форма венчурного підприємництва (ризикових фірм). За

зразок утворення технопарку зазвичай беруть модель науково-виробничого центру, створеного на базі Стенфордського університету в Каліфорнії, який зосереджує близько 3 тис. середніх і малих електронних фірм, де працюють 190—200 тис. осіб.

Шляхи виникнення технопарків:

— об'єднання співробітників університетських та науково-дослідних центрів, які прагнуть комерціалізувати результати своїх науково-дослідних розробок;

— створення науково-технічним персоналом крупних компаній, які залишають корпорацію, бажаючи мати свою власну справу. Як правило, корпорації не тільки не чинять опору, а й сприяють цьому процесу, розраховуючи на співробітництво у разі успіху;

— перехід існуючих фірм під егіду технопарку з метою отримання певних пільг (умов кредитування, оренди приміщень для науково-дослідних, конструкторських розробок тощо).

Торговельна мережа — два чи більше магазинів під загальним володінням та контролем, які продають товари аналогічного асортименту, мають спільну службу закупівель та збуту, а можливо, й аналогічне архітектурне оформлення.

Франчайзинг — найпоширеніша форма інтеграції малого і великого підприємництва у галузі збуту.

Суть франчайзингу полягає в тому, що головна велика компанія (*франчайзер*) укладає угоду з малими та середніми незалежними підприємствами (*франчайзі*) про надання їм виключного права на продаж її товарів чи послуг під торговельною маркою компанії-франчайзера.

Для отримання прав фірма оператор (франчайзі) робить початковий внесок на користь головної компанії (франчайзора), а потім сплачує щомісячні внески. Це робить франчайзинг схожим з орендою, де у тимчасове користування надається право користування товарним знаком.

Франчайзинговий пакет (франшиза) — повна система ведення бізнесу — дає змогу франчайзі здійснювати цю діяльність успішно навіть тоді, коли він починає займатися нею вперше.

Франчайзі здійснює свою діяльність згідно із законами, нормами і правилами, встановленими франчайзером.

Компенсацією за втрату в цьому аспекті економічної свободи франчайзі є надання йому дозволу використовувати назву компанії, її репутацію, маркетингові технології тощо.

Джерела фінансування системи франчайзингу:

— передача в оренду головною компанією — франчайзером власного основного капіталу;

— власний капітал франчайзі (фірми-оператора);

— запозичений фірмою-оператором капітал.

Угода між франчайзером та франчайзі визначає:

— нормативи відрахувань від прибутку головної компанії;

— нормативи регулярних виплат за використання реклами під торговельною маркою франчайзера.

Франчайзинг як система організації підприємницької діяльності має певні переваги та обмеження для обох сторін (табл. 10.2).

Таблиця 10.2. **Переваги і недоліки системи франчайзингу для головної компанії та компанії-оператора**

Переваги та недоліки франчайзингу	Для франчайзера	Для франчайзі
1	2	3
Переваги	Забезпечує додаткові грошові кошти для ведення бізнесу Сприяє розширенню ринку певного виду товарів та послуг	Підтримка з боку головної компанії, яка має прекрасну репутацію Можливість швидко та ефективно розпочати справу
	Сприяє зміцненню репутації на існуючому ринку Створює сприятливі умови для виникнення нових концепцій підприємницької діяльності	Встановлення чітких територіальних меж ведення справи

1	2	3
Недоліки	Обмежений вплив головної компанії на франчайзі Недобросовісні фірми-оператори можуть компрометувати франчайзера та негативно впливати на його імідж Небезпека розголосу комерційної таємниці Благополучні фірми виходять із системи франчайзинга для самостійного ведення підприємництва	Обмеження ініціативи і свободи з боку франчайзера Фінансова залежність від франчайзера у важких для нього ситуаціях може знищити франчайзі навіть за успішної діяльності останнього Франчайзер може недобросовісно виконувати свої договірні зобов'язання

Ця форма організації підприємства є найпоширенішою у ресторанному бізнесі, на станціях технічного обслуговування автомобілів, у побутовому обслуговуванні, сферах туризму, роздрібної торгівлі, ремонтно-будівельних, дизайнерських та бізнесових послуг тощо. Прикладом франчайзингу є підприємства швидкого обслуговування "Мак-Дональдс", магазини та автомати з продажу прохолоджувальних напоїв "Кока-кола", станції технічного обслуговування "Вольво", "Мерседес-Бенц" та ін.

Система франчайзингу сприяє насиченню ринків якісними та різноманітними товарами й послугами, і в цьому її привабливість. Разом із тим, виконання виробничої функції не самою головною компанією, а фірмою-оператором не завжди гарантує високу якість відповідно до стандартів товарного знаку головної фірми. Тому для системи франчайзингу властивий жорсткий контроль з боку франчайзера за роботою фірм-франчайзі.

Мерчендайзинг — система форм та методів активізації торгівлі:

— різні варіанти розміщення магазинів;

— реклама на місці продажу;

— освітлення;

— інтер'єр;

— фірмовий стиль;

— навчання продавців умінню консультувати покупців з питань якості та використання товарів; розумінню психології покупця та активного впливу на його бажання придбати товар саме у цьому закладі торгівлі тощо.

Підсумовуючи, зазначимо, що підприємництво — явище багатоаспектне. Форми підприємницької діяльності породжуються потребами економічних суб'єктів і визначаються рівнем розвитку економіки.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Підприємництво. Бізнес. Підприємець. Індивідуальні підприємства. Товариства. Повне товариство. Товариство з обмеженою відповідальністю. Змішані товариства. Картель. Синдикат. Трест. Концерн. Конгломерат. Диверсифікат. Фінансово-промислові групи. Концентрація виробництва. Великі, середні та дрібні підприємства. Венчурне підприємництво. Інжиніринг. Лізинг. Технопарки. Франчайзинг. Франчайзер. Франчайзі. Мерчендайзинг.

Контрольні запитання і завдання

1. Дайте загальну характеристику підприємництва та розкрийте спільне і відмінне у поняттях "підприємництво" і "бізнес".

2. Які причини зумовили еволюцію теорій підприємництва? Розкрийте головні пункти цих еволюційних змін.

3. Дайте порівняльну характеристику класичної та інноваційної моделей підприємництва.

4. Чим (якими чинниками) визначаються організаційні форми підприємництва?

5. Які типи об'єднань підприємств Ви знаєте? Чим визначається доцільність використання кожного з них?

6. Як виявляють ступінь залежності підприємств, що входять у корпоративний капітал?

7. Що таке концентрація виробництва? За якими показниками визначають її рівень?

8. Який критерій лежить в основі поділу підприємств на малі, середні та великі? Для чого потрібна така класифікація?

9. Що визначає доцільність вибору типу підприємницької діяльності?

10. Назвіть переваги та недоліки малого підприємництва.

11. Які переваги та недоліки (обмеження) властиві великому підприємництву?

12. Яке місце в системі підприємництва займають середні підприємства? Чому?

13. Що таке венчурне підприємництво, які функції воно виконує, на яких засадах функціонує?

14. Що особливого ви вбачаєте в лізинговій формі підприємництва?

15. Що таке франчайзинг? На яких засадах він створюється? Назвіть його переваги та обмеження.

Література

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — С. 237—238.

2. *Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. — М.: Междунар. отношения, 1994. — Т. 1.

3. *Варналій З.С.* Державна політика підтримки малого підприємництва. — К.: НІСД, 1996.

4. *Гончаров В.В.* Руководство для высшего управленческого персонала. — М.: Сувенир, 1993. — С. 91.

5. *Дорогунцов С.І., Гош О.П.* Політична економія: Науковий курс. — К.: Оріяни, 2004. — Т. 20.

6. *Дениэлс Дж.Д., Радеба Ли.Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. — 6-е изд. — М.: Дело ЛТД, 1994. — С. 481—482.

7. Микроэкономика: теория и российская практика / Под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. — М.: КноРус, 1999. — Т. 13.

8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид. — К.: "Знання-Прес", 2004. — Р. 19.

9. *Поручник А.М., Антонюк Л.Л.* Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні / Київ. нац. екон. ун-т. — К.: КНЕУ, 2000.

10. *Сизоненко В.* Підприємництво: Підручник. — К.: Вікар, 1999.

11. *Сизоненко В.* Сучасне підприємництво. Довідник. — К.: Знання-Прес, 2003. — Р. VII, X.

12. Словарь современной экономической теории Макмиллана: Пер. с англ. / Общ. ред. Дэвида У. Пирса. — М.: ИНФРА-М, 1997. — С. 154.

13. Юридична енциклопедія. — К.: Укр. енциклопедія, 1998. — Т. 1. — С. 333—334.

Глава 11. КАПІТАЛ. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

Теорія капіталу є одним з найскладніших розділів економічної теорії.

Пол Самуельсон

§ 1. Капітал як економічна категорія товарного виробництва

Сучасна економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

Історія розвитку економічної науки засвідчує існування різних підходів до визначення сутності та структури капіталу (табл. 11.1), у тому числі:

1. ***Предметно-функціонального підходу***, згідно з яким капітал ототожнюється з нагромадженою працею, призначеною для подальшого виробництва або продажу з метою одержання доходу.

У межах цього підходу значного поширення набув аналіз капіталу як ***фактора виробництва***, що впливає на результати підприємницької діяльності і приносить дохід власникові. При цьому підкреслюється особливе місце капіталу в системі економічних ресурсів, зумовлене його високою мобільністю, похідним характером формування та роллю, що опосередковується.

Аналіз матеріально-речового змісту капіталу постійно розширюється за рахунок збагачення діапазону видів нагромадження праці та певних благ, однак не дає можливості виявити джерело зростання підприємницького доходу та розкрити його соціально-економічний зміст.

2. ***Соціально-економічного підходу***, згідно з яким капітал трактується як ***економічна категорія — специфічні суспільні відносини***, що виникають за певних історичних умов. Особливістю соціально-економічного підходу є прагнення охарактеризувати суспільно-економічну сутність капіталу в органічному

Таблиця 11.1. **Теоретичне осмислення сутності капіталу в історії економічної думки**

Трактування сутності капіталу	Прихильники
1	2
Ототожнення капіталу з грошима (золотом, сріблом)	Меркантилісти (XV—XVIII ст.)
Ототожнення капіталу із засобами сільськогосподарського виробництва, поєднання яких з природою (землею) забезпечує приріст чистого продукту	Фізіократи (друга половина XVIII ст.)
Капітал як частина призначених для подальшого виробництва запасів, від яких очікують отримати дохід	А. Сміт (1723—1790)
Капітал — фактор виробництва (уречевлені матеріальні блага, засоби виробництва), який сприяє створенню та розподілу національного доходу	Ж.Б. Сей (1767—1832)
Капітал — попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці, призначених для виробництва (заощадження, які споживаються у процесі виробництва)	Дж. С. Мілль (1806—1873)
Капітал — самозростаюча вартість (вартість, що приносить додаткову вартість); виробничі відносини капіталістичного способу виробництва, засновані на експлуатації та монопольному привласненні капіталістами неоплаченої праці найманих робітників	К. Маркс (1818—1883)
Капітал — сукупність проміжних продуктів, що створюються на окремих стадіях "непрямого шляху" виробництва. Акцент на зв'язку дохідності капіталу з властивостями часу	Е. Бем-Баверк (1851—1919)
Капітал — сукупність речей, що формують передумови виробництва. Головна його властивість — здатність приносити дохід, який залежить від продуктивності факторів виробництва та відносної рідкісності, що випливає з тягаря утримання	А. Маршалл (1842—1924)

1	2
Капітал — фундаментальна основа виробництва, запас виробничих благ, які володіють фізичною продуктивністю	Дж.Б. Кларк (1847—1938)
Капітал — багатство, здатне приносити дохід. Перетворення багатства на капітал зумовлено перевищенням доходу від капіталовкладень над банківським відсотком	Дж.М. Кейнс (1883—1946)
Капітал — "фонд купівельної сили", що служить для придбання засобів виробництва, здатних забезпечити науково-технічний прогрес суспільства	Й. Шумпетер (1883—1950)
Капітал — дисконтований дохід, будь-яке благо, яке приносить дохід своєму власникові незалежно від сфери застосування та характеру діяльності	І. Фішер (1867—1947)

взаємозв'язку з економічними відносинами та виявити джерело самозростання вартості.

Розглядаючи капітал як самозростаючу вартість, К. Маркс трактував його як капіталістичні виробничі відносини експлуатації найманої праці.

Водночас необхідно враховувати, що розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки, поширення колективних форм приватної власності, акціонування, демократизація управління капіталом змінюють соціально-економічну природу капіталу. Зростає взаємозумовленість мотиваційних пріоритетів найманих робітників та підприємців на основі "соціалізації" капіталу та "капіталізації" праці. Зближенню інтересів суб'єктів сучасної ринкової економіки сприяє також подальший розвиток співробітництва праці та капіталу, що ґрунтується на якісному вдосконаленні трудового законодавства та системи колективних договорів.

3. ***Грошового підходу,*** згідно з яким капітал досліджується ***як фінансовий ресурс,*** що приносить дохід власникові у вигляді процента.

4. ***Часової концепції капіталу,*** заснованої на порівнянні корисності благ у різний час та виведенні доходу з певних властивостей останнього. Згідно з цим підходом цінність теперішніх благ (за незмінності інших умов) завжди перевищує цінність таких самих благ у майбутньому. Відтак дохід на капітал має місце за умови обміну товарів поточного і майбутнього споживання.

5. ***Трактування капіталу як певного вкладання,*** що забезпечує дохід власникові незалежно від сфери застосування чи характеру діяльності.

У традиційному політекономічному визначенні ***капітал (від лат. capitalis — головний) має такі властивості:***

1) обмеженість;

2) здатність до нагромадження;

3) ліквідність;

4) здатність до конвертації (постійної зміни форм);

5) самозростання.

Загальновизнано, що капітал є складною динамічною субстанцією, яка постійно змінює свої форми. Відтак розуміння капіталу постійно розширюється, виходячи за межі свого початкового змісту. У сучасній економічній літературі набули поширення такі категорії:

I. ***Людський капітал*** як міра втіленої у людині здатності приносити дохід. Освіта, професійна підготовка, здоров'я, природні здібності і творчість індивіда розглядаються як чинники його продуктивної сили, що сприяє збільшенню обсягів виробництва високоякісної інноваційної продукції і приносить так звану технологічну ренту, виступаючи найважливішим джерелом зростання доходу окремої людини й суспільства в цілому. При цьому особистість визначається не лише як суб'єкт, а і як об'єкт економічної діяльності та інвестицій, які прибутковіші, ніж капіталовкладення в інші фактори виробництва. ***Інвестиціями в людський капітал*** вважаються витрати на здобуття освіти, кваліфікації, підготовку та перепідготовку працівників, підтримку здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Величи-

на людського капіталу оцінюються потенційним доходом, який він може приносити власнику.

II. ***Інтелектуальний капітал*** — нагромаджена в процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, здібностей і взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються з метою отримання доходу.

У сучасній економічній літературі розрізняють *інтелектуальний капітал суспільства* (сукупність знань, досвіду, зв'язків та інформації, що використовуються на рівні суспільства в цілому і є провідним чинником зростання національного доходу постіндустріального суспільства), *інтелектуальний капітал окремої компанії* (сукупність активів, заснованих на інтелектуальних здібностях працівників компанії, що реалізуються у процесі інноваційної діяльності та збільшують її ринкову вартість) та *інтелектуальний капітал окремого індивіда*. У високоцивілізованому суспільстві інтелектуальний капітал починає переважати над усіма іншими формами капіталу, виступаючи головною передумовою нагромадження суспільного багатства.

Вітчизняні та зарубіжні дослідники ***виокремлюють у структурі інтелектуального капіталу окремої компанії такі складові:***

1. ***Людський капітал*** — нагромаджені в результаті інвестицій та втілені у працівниках компанії знання, творчі здібності, професійний досвід і моральні цінності.

2. ***Структурний капітал*** — технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, інтелектуальна власність, відносини з клієнтами тощо.

До складу структурного капіталу входять:

— *клієнтський капітал* (відносини із замовниками, покупцями, ділові зв'язки з постачальниками, товарні знаки та знаки обслуговування тощо);

— *організаційний капітал* (інформаційні ресурси, електронні мережі, організаційна структура, авторські права тощо)[1].

---

[1] *Едвинсон Л., Мэллоун М.* Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Иноземцева. — М.: Academia, 1999. — С. 434.

III. ***Соціальний капітал*** — капітал, втілений у якості соціальних зв'язків та відносин, заснованих на довірі як концентрацій очікувань та зобов'язань, що спонукають суб'єктів господарювання до ефективніших дій з метою досягнення спільних цілей. На відміну від матеріалізованого фізичного капіталу та невіддільного від індивіда людського капіталу, соціальний капітал існує лише у відносинах між людьми. Його об'єктивною основою є мережі соціальних зв'язків, які використовуються для інформації, навчання, формування правил поведінки та репутації, заснованих на порядності, надійності, послідовності, лояльності, чесності, відкритості, дотриманні загальновизнаних морально-етичних цінностей.

Західні дослідники визначають соціальний капітал як певну суму ресурсів (фактичних чи віртуальних), які накопичуються в індивідів та груп завдяки наявності мережі більш-менш інституціоналізованих відносин взаємного визнання і довіри[2]. Стверджуючи, що "соціальний капітал включає як певну мережу зв'язків, так і певні активи, які можуть бути мобілізовані через цю мережу"[3], вони виокремлюють такі його форми:

1) зобов'язання та очікування, які залежать від надійності соціального середовища;

2) інформаційні можливості (здатність соціальної структури до передачі інформаційних потоків і норм);

3) соціальні норми та етичні принципи[4].

Таким чином, згідно із сучасними науковими підходами капітал може набувати не лише уречевлених, але й неуречевлених (втілених у окремих людях або відносинах між ними) форм. На думку відомого французького дослідника П. Бурдьє, ***постіндустріальні перетворення сприяють розвитку таких основних станів капіталу:***

---

[2] *Bourdien P.* The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for Sociology of Education. —N. Y. 1986. — P. 18.

[3] *Nacnapiet I., Choshal S.* Social Capital, Intellectual, Capital and the Organization Advantage // Academy of Management Review. — 1998. — Vol. 23. — P. 32.

[4] *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 129.

1) *інкорпорованого* (сукупності відносно стійких, відтворюваних диспозицій і здібностей, якими наділений власник тієї чи іншої форми капіталу);

2) *об'єктивованого* (уречевлених форм капіталу, доступних безпосередньому сприйняттю та передачі у фізичній, предметній формі);

3) *інституціоналізованого* (визнання певного виду капіталу як ресурсу, який може бути неформалізованим або формалізованими у вигляді прав власності, сертифікатів тощо)[5].

Водночас людський, інтелектуальний та соціальний капітали не є відокремленими і незалежними активами. Вони формуються та розвиваються в органічній єдності, взаємодії та взаємозв'язку, взаємопроникаючи та доповнюючи один одного. З огляду на те, що нагромадження, вдосконалення та всебічний розвиток людського багатства набувають першовартості у контексті наявних джерел сучасного економічного зростання, стає зрозумілою важливість цього підходу для аналізу капіталу як економічної категорії.

Не відкидаючи жодного з трактувань капіталу, накопичених науковою думкою за всю історію розвитку економічної теорії, слід наголосити на необхідності аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов його саморозвитку.

У широкому розумінні капітал є складним, багаторівневим та багатоаспектним феноменом, який визначає самоорганізацію господарського життя, спрямовану на самозростання вартості. У вузькому розумінні капітал — самозростаюча авансована вартість; певні вкладення або активи, які уможливлюють отримання доходу.

Багатоаспектність категорії "капітал" виявляється у різноманітних формах його існування (рис. 11.1). ***У сучасній економічній літературі категорія капіталу аналізується за такими аспектами:***

---

[5] *Bourdien P.* Forms of Capital // The Sociology of Economic Life. — Boulder, 2001. — P. 19.



Рис. 11.1. **Багатоаспектність аналізу конкретних форм існування капіталу**

I. *За сферами застосування* (промисловий, торговельний, позичковий капітали, або капітал сфери виробництва та капітал сфери обігу).

Промисловий капітал — капітал, який застосовується у сфері матеріального та нематеріального виробництва з метою отримання прибутку.

Торговельний капітал — капітал, який функціонує у сфері товарного обігу, забезпечуючи одержання торговельного прибутку.

Позичковий капітал — грошовий капітал, який надається в позику та приносить власнику дохід у вигляді процента.

II. *За напрямами інвестування* (матеріально-речовий, людський, інтелектуальний, соціальний капітали).

III. *За масштабами функціонування* (місцевий, регіональний, національний, транснаціональний капітали).

IV. *За значенням у створенні та перерозподілу доходу* (реальний і фіктивний капітали).

Реальний капітал обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності.

Фіктивний капітал (від лат. *fictio* — вигадка) — капітал, представлений у цінних паперах (акціях, облігаціях тощо), який регулярно приносить дохід їх власнику і здійснює самостійний, відмінний від реального капіталу, рух на ринку цінних паперів. Сам по собі фіктивний капітал як титул власності на цінні папери не створює доходу, а лише сприяє його перерозподілу.

Різновидом фіктивного капіталу є ***спекулятивний капітал*** — капітал, спрямований не на довгострокові вкладення, а на швидке отримання спекулятивного прибутку за рахунок гри на коливаннях ринкових курсів цінних паперів.

Ілюзорність фіктивного капіталу яскраво проявляється у період біржових потрясінь, за яких падіння ринкових курсів цінних паперів може суттєво зменшити величину фіктивного капіталу за незмінності обсягів капіталу реального.

V. *За роллю у відтворювальному процесі* (капітал-власність; капітал-функція).

Капітал-власність — капітал, який перебуває у власності кредитора. ***Капітал-функція*** — запозичений капітал, який функціонує в певній галузі.

VI. *За джерелами формування* (власний та залучений капітали).

Власний капітал — капітал, вкладений власником фірми; визначається як різниця між сукупними активами фірми та її зобов'язаннями.

Залучений капітал створюється за рахунок розміщення цінних паперів та отримання банківського кредиту.

VII. *За інноваційною спрямованістю* (неризиковий та венчурний (ризиковий) капітали).

Венчурний капітал — ризиковий капітал, що функціонує в інноваційній сфері, забезпечуючи комерціалізацію нововведень.

VIII. *За формами функціонування* (індивідуальний, суспільний, колективний).

§ 2. Структура авансованого капіталу. Витрати виробництва, їхня сутність та класифікація

Авансований промисловий капітал вкладається у засоби виробництва і робочу силу.

Робоча сила (особистий фактор виробництва) — це здатність людини до найманої праці, сукупність її фізичних та розумових здібностей.

Рівень розвитку робочої сили за сучасних умов зазнає докорінних змін під впливом науково-технічної революції. Зростає значення розумових здібностей, творчих і духовних зусиль працівників в організації та управлінні виробництвом, підвищуються вимоги до рівня їхньої освітньої та кваліфікаційної підготовки. Якість і рівень розвитку робочої сили визначається величиною інвестицій у людський капітал.

Засоби виробництва (речові фактори виробництва) включають:

— ***предмети праці*** — об'єкти цілеспрямованої діяльності людини, що є матеріальною основою створюваного продукту (природні речовини у первісному або частково обробленому стані);

— ***засоби праці*** — річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці (машини, інструменти, обладнання, транспортні засоби тощо).

Засоби та предмети праці становлять матеріально-речову основу промислового капіталу, яка безперервно вдосконалюється з розвитком науково-технічного прогресу. Сучасний етап еволюції засобів виробництва пов'язаний з широкою автоматизацією виробництва, комп'ютеризацією праці, застосуванням принципово нових предметів праці з наперед заданими властивостями (полімерів, кераміки, напівпровідникових та надчистих матеріалів), інформаційних технологій та біотехнологій, принципово нових видів енергії тощо.

Витрати виробництва є формою руху авансованого промислового капіталу.

Витрати виробництва — вартісна оцінка затрат економічних ресурсів, здійснених підприємцями задля виробництва продукції.

Поняття витрат в економічній науці базується на загальній ідеї обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання, оскільки вибір певного варіанта виробництва зумовлює втрату вигід від використання відповідних ресурсів найкращим з інших можливих способів.

У зв'язку з цим дійсні витрати поділяються на *зовнішні* та *внутрішні.*

Зовнішні (явні, або експліцитні) витрати — витрати на оплату економічних ресурсів, постачальники яких не є власниками фірми (грошові витрати на придбання сировини, палива, обладнання, трудових і транспортних послуг тощо).

Внутрішні (неявні, або імпліцитні) витрати — витрати фірми на використання власних (неоплачуваних) ресурсів. Неявні витрати включають недоотримані підприємцем доходи при найвигіднішому альтернативному застосуванні власних ресурсів. Сучасна економічна наука зараховує до внутрішніх витрат нормальний прибуток — мінімальну плату, необхідну для продовження діяльності підприємця в певній сфері бізнесу.

Виокремлення явних та неявних витрат відображає два підходи до розуміння природи затрат фірми.

I. ***Бухгалтерський підхід*** передбачає врахування зовнішніх (явних) витрат, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунка чи накладної. Ці витрати відображаються у бухгалтерському балансі фірми і є ***бухгалтерськими витратами.***

II. ***Економічний підхід*** до витрат виробництва передбачає врахування не тільки зовнішніх, а й внутрішніх витрат, пов'язаних з можливістю альтернативного використання ресурсів. Таким чином, ***економічні витрати*** відрізняються від бухгалтерських на величину альтернативної вартості власних ресурсів.

Альтернативна вартість (вартість втрачених можливостей, втрачена вигода) — вартість найкращої (найвище оплачуваної) альтернативної можливості виробництва чи поведінки фірми при порівняльному ступені ризику.

Таким чином, ***економічні (вмінені) витрати*** — це витрати, які належить здійснити підприємцю, щоб відволікти ресурси від їхнього альтернативного використання. Це дійсні витрати на виробництво товару, які відображають вартість ре-

сурсів при найкращому з можливих варіантів їхнього застосування.

Залежно від строку, впродовж якого можлива зміна економічних ресурсів, залучених фірмою до виробництва певного виду продукції, розрізняють:

— ***витрати фірми в довгостроковому періоді*** (часовому інтервалі, достатньому для зміни всіх зайнятих ресурсів);

— ***витрати фірми в короткостроковому періоді*** (часовому інтервалі, протягом якого хоча б один вид ресурсів залишається незмінним).

Витрати фірми в короткостроковому періоді поділяються на постійні, змінні, сукупні, середні та граничні (рис. 11.2).

Витрати фірми у короткостроковому періоді

Постійні (умовно постійні) витрати (FC) мають місце незалежно від зміни обсягів виробництва (затрати на утримання будівель, адміністративного персоналу, орендна плата тощо)

Змінні витрати (VC) безпосередньо пов'язані зі зміною обсягів виробництва (затрати на сировину, електроенергію, оплату праці (відрядну) робітників тощо)

Сукупні (загальні витрати) (TC) — сукупні витрати фірми на придбання та використання всіх факторів виробництва; сума постійних і змінних витрат:

$$TC = FC + VC$$

Середні витрати (ATC) — середня величина витрат на виробництво одиниці продукції:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Граничні витрати (MC) — приріст витрат на виробництво ще однієї (додаткової) одиниці продукції:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Рис. **11.2. Структура витрат фірми в короткостроковому періоді**

У деяких випадках фірми несуть ***незворотні витрати***, які не можуть бути відшкодовані і характеризують:

— *втрачені можливості, пов'язані з помилковими управлінськими рішеннями* (збитки, які відшкодовуються за рахунок прибутку);

— *втрати, які здійснюються раз і назавжди* й не компенсуються у разі припинення діяльності фірми (витрати на рекламу та ін.).

§ 3. Прибуток на капітал і фактори, що його визначають. Економічна роль прибутку

Прибуток на капітал — найважливіша категорія ринкової економіки, складна і багатогранна за своєю сутністю та конкретними формами вияву. Еволюція наукових уявлень про природу та джерела прибутку відображає розвиток теоретичних досліджень сутності та динаміки руху капіталу.

Досліджуючи торговельний капітал, *меркантилісти доходили висновнків, що прибуток виникає у сфері обігу*, а його безпосереднім джерелом є зовнішня торгівля. *А. Сміт трактував прибуток як дохід на капітал*, стверджуючи, що “дохід, одержуваний з капіталу особою, яка особисто вкладає його в справу, зветься прибутком”[6]. Водночас, на думку вченого, “не виключено, що прибуток на капітал є лише іншим найменуванням для винагороди особливого виду праці, а саме праці по нагляду та управлінню. Однак прибуток абсолютно не схожий на оплату праці; він формується зовсім на інших засадах, безвідносно до кількості, важкості чи складності праці по нагляду та управлінню. Він визначається у цілому величиною капіталу, що застосовується, і буває більшим або меншим у відповідності з цією величиною”[7].

---

[6] *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. — К.: Port-Royal, 2001. — С. 38.

[7] Там само. — С. 156.

Д. Рікардо визначав прибуток як частину вартості, що залишається після вирахування заробітної плати. Ґрунтуючись на теорії трьох факторів виробництва, *Ж.Б. Сей поділяв прибуток на процент (дохід на капітал) та підприємницький дохід* (винагороду за “талант, діяльність, дух порядку й керівництва”). *Дж. С. Мілль аналізував прибуток як винагороду підприємця за утримання від споживання. К. Маркс досліджував прибуток* як головну мету й мотив діяльності капіталіста, *результат неоплаченої праці найманих робітників, похідну та перетворену форму додаткової вартості,* що виступає як породження всього авансованого капіталу.

Відомі економісти другої половини XIX ст. *Е. Бем-Баверк та А. Маршалл звертали увагу на плату за ризик як складову прибутку.* Важливим кроком на шляху опису економічної природи прибутку стало дослідження відомого американського вченого Дж.Б. Кларка “Розподіл багатства” (1895). Розмежувавши два стани економіки (статистичний і динамічний), вчений стверджував, що у статистичній економіці формуються такі доходи, як заробітна плата, процент, рента та підприємницький дохід (оплата управлінської праці). Водночас, *на думку американського дослідника, лише за динамічної економіки створюються необхідні умови для виникнення прибутку як специфічного виду доходу.*

Необхідно зазначити, що в ***західній економічній літературі термін “прибуток”, як правило, вживається у широкому та вузькому розуміннях***, а саме:

— як такий, що включає до свого складу процент (широкий підхід);

— як підприємницький дохід, тобто без включення до його складу процента (звужений підхід).

У XX ст. загальновживаним стало використання цього терміна у вузькому розумінні, яке витіснило ідентичне поняття підприємницького доходу. При цьому ***в економічній літературі утвердились такі підходи до трактування економічної природи прибутку:***

1. ***Прибуток як винагорода за вмілу оцінку ризиків і невизначеності.*** Цей підхід був започаткований відомим амери-

канським економістом Ф. Найтом, який вважав, що прибуток породжується особливим підприємницьким талантом, умінням адаптуватися до потреб динамічного розвитку та адекватно відповідати на передбачувані й непередбачувані ризики. "За підприємницької системи економічну діяльність спрямовує спеціальний соціальний клас — бізнесмени, — писав дослідник. — Вони у строгому розумінні є виробниками, в той час як населення просто забезпечує їх виробничими послугами"[8].

2. ***Прибуток як винагорода за новаторство***, впровадження технічних, комерційних, організаційних та фінансових нововведень. Зазначений підхід був обґрунтований відомим австро-американським дослідником Й. Шумпетером у книзі "Теорія економічного розвитку" (1912) на основі дослідження прибутку як потужної творчої сили розвитку ринкової економіки[9].

3. ***Прибуток як наслідок монопольної влади, що виникає в результаті обмеження конкуренції.*** Цей підхід був започаткований американським економістом Е. Чемберліном, автором праці "Теорія монополістичної конкуренції" (1933) та англійською дослідницею Дж. Робінсон, автором книги "Економіка недосконалої конкуренції" (1933). На думку цих дослідників, за умов монополізації існують можливості завищення цін і формування доходу, джерелом якого є реалізована в ціні монопольна влада. Водночас необхідно зазначити, що питання про монопольну складову прибутку до цього часу залишається дискусійним.

У сучасній економічній теорії значна увага приділяється аналізу прибутку фірм, які діють за умов різних типів ринкових структур. При цьому ***прибуток*** трактується як ***виражений у грошовій формі дохід підприємця на вкладений капітал, різниця між загальною виручкою від реалізації (валовим доходом) і сукупними витратами фірми.***

$$PR = TR - TC,$$

---

[8] *Knight F.N.* Risk. Uncertainty and Profit. — Boston; N.Y., 1957.— P. 271.

[9] *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.

де PR — прибуток фірми; TR — виручка від реалізації; TC — сукупні витрати.

Існування двох підходів до визначення витрат фірми (бухгалтерського та економічного) зумовлює застосування двох підходів до аналізу прибутку (рис. 11.3).

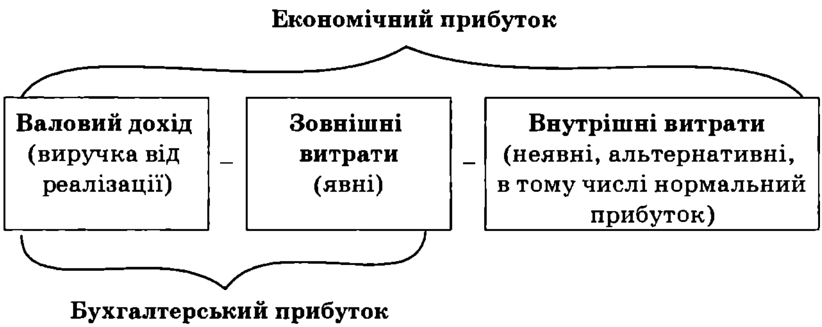


Рис. 11.3. **Економічний та бухгалтерський прибуток фірми**

Бухгалтерський прибуток визначається як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами виробництва.

Економічний прибуток визначається як різниця між валовим доходом та економічними (зовнішніми і внутрішніми, з урахуванням нормального прибутку) витратами виробництва.

Нормальний прибуток — звичайний для галузі дохід від економічних ресурсів; мінімальний дохід, який стимулює підприємця продовжувати справу, залишаючись у певній сфері бізнесу. Оскільки нормальний прибуток є винагородою за виконання підприємницьких функцій, він входить до складу внутрішніх витрат фірми.

Кінцевий фінансовий результат, який найбільше цікавить підприємця називається чистим прибутком. ***Чистий прибуток*** — прибуток, який залишається у розпорядженні підприємця після розрахунків з бюджетом за податковими та обов'язковими платіжними зобов'язаннями.

Економічний прибуток — це надлишок від нормального прибутку, що є результатом ініціативи підприємця, його вміння

знайти найкраще застосування і комбінацію економічних ресурсів, здійснити нововведення, ризикнути.

При його розрахунку можливі такі ситуації:

— *економічний прибуток є від'ємною величиною*, що свідчить про необхідність пошуку вигідніших шляхів застосування наявних ресурсів;

— *економічний прибуток є нульовим* — це означає, що підприємець отримує нормальний прибуток і альтернативне застосування вкладених засобів не збільшить його дохід;

— *економічний прибуток є додатною величиною*, що засвідчує ефективне використання ресурсів.

Виникнення економічного прибутку спонукає підприємців спрямовувати свої капітали в певну сферу суспільного виробництва, що сприяє розширенню кола виробників і зниженню ринкових цін. Результатом останнього є зменшення економічного прибутку, його зникнення, а відтак відплив капіталів в інші сфери бізнесової діяльності. Однак зменшення кількості виробників підвищує ринкові ціни та спричиняє зростання економічного прибутку і т. ін. Таким чином, коливання економічного прибутку в близькій перспективі є надійним механізмом виявлення суспільних потреб та ефективного задоволення їх на основі підвищення продуктивності праці, запровадження нововведень у сферу техніки, технології та організації виробництва.

Існування надлишкового прибутку на довшому відрізку часу свідчить про наявність перешкод для ефективної конкуренції виробників на певному ринку. ***Монопольний прибуток*** — прибуток фірми, яка займає монопольне становище на ринку.

Засобами вимірювання прибутку є його маса (абсолютна грошова величина) *та норма* (якісний відсотковий показник).

Маса прибутку — це абсолютний обсяг прибутку в грошовому вираженні.

Норма прибутку характеризує ступінь прибутковості капіталу і визначається як відсоткове відношення маси прибутку до всього авансованого капіталу.

$$П' = \frac{П}{К} 100\ \%,$$

де $П'$ — норма прибутку; $П$ — маса прибутку; $К$ — величина авансованого капіталу.

Величина норми прибутку свідчить про ефективність функціонування авансованого капіталу і залежить від багатьох факторів, що діють у сферах виробництва, обігу та розподілу, в тому числі від швидкості обороту капіталу, маси прибутку, ринкових цін, структури витрат, масштабу виробництва тощо.

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється в його функціях. ***До функцій прибутку належать:***

— ***облікова, індикативна,*** що характеризує прибуток як найважливіший показник, критерій ефективності господарської діяльності фірми;

— ***розподільча,*** що характеризує прибуток як основне фінансове джерело розвитку фірм і суспільства в цілому;

— ***стимулююча,*** що визначає прибуток як потужний мотивуючий чинник, генератор економічного розвитку, здійснення інвестицій та нововведень.

Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в таких рисах:

— прибуток є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;

— прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;

— прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення потреб суспільства, що зростають.

§ 4. Кругооборот і оборот промислового капіталу. Амортизація і відтворення основного капіталу

Найзагальніше уявлення про сутність капіталу як самозростаючої вартості дає формула його руху:

$$Г — Т — Г',$$

де $Г$ — авансовий капітал (гроші); $Т$ — товарний капітал (товар); $Г'$ — авансовий капітал з приростом (гроші, $Г + \Delta Г$).

Функціонуючи за схемою $Г—Т—Г'$, капітал безперервно повертається до своєї початкової форми, здійснюючи своєрідний рух по колу. Реальний кругооборот промислового капіталу проходить три логічно-послідовні стадії (рис. 11.4):

I — закупівля необхідних факторів виробництва (засобів виробництва (*ЗВ*) та робочої сили (*РС*));

II — виробництво визначеної товарної маси;

III— продаж виробленої товарної продукції.

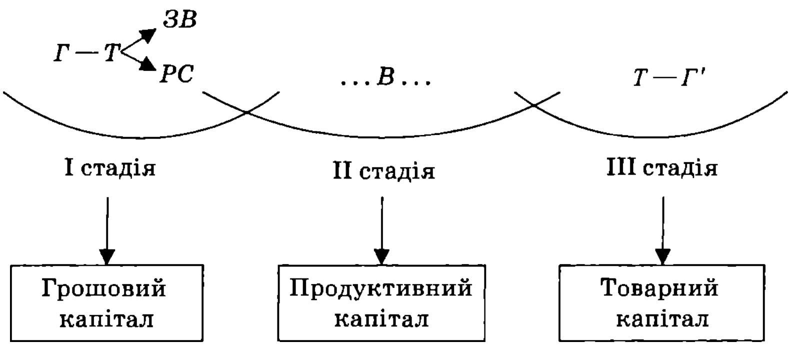


Рис. 11.4. **Послідовні стадії та функціональні форми кругообороту промислового капіталу**

Кругооборот промислового капіталу — безперервний рух капіталу за трьома стадіями із послідовною зміною форм і поверненням у свою початкову форму у збільшеному, як правило, обсязі. Безперервний рух капіталу за логікою його кругообороту є оборотом капіталу.

Оборот капіталу — це безперервно повторюваний кругооборот капіталу в результаті якого авансовані кошти повністю повертаються до своєї початкової форми.

У процесі обороту різні частини промислового капіталу одночасно функціонують у грошовій, продуктивній і товарній формах.

Однією з характеристик обороту капіталу є швидкість його руху.

Перший вимір швидкості обороту капіталу — відрізок часу, протягом якого до підприємця у вигляді виручки повер-

тається вся грошова сума авансованого капіталу, що зросла на величину прибутку. Цей відрізок часу становить один оборот.

Другий вимір швидкості обороту капіталу — кількість обертів авансованого капіталу за рік. Цей вимір є похідним від першого і відображається формулою

$$n = \frac{T}{t},$$

де n — кількість оборотів авансового капіталу за рік; T — визначена одиниця виміру — рік (12 місяців); t — тривалість одного обороту.

Окремі частини промислового капіталу, представлені його особливими матеріально-речовими елементами, обертаються з різною швидкістю.

Засоби праці (будови, споруди, верстати, машини, обладнання) функціонують від кількох років до кількох десятків років. Вони становлять матеріально-технічну основу підприємств і послідовно беруть участь у багатьох виробничо-технологічних циклах.

Основний капітал частина промислового капіталу, яка функціонує у натуральній формі засобів виробництва протягом кількох виробничо-технологічних циклів, частинами переносячи свою вартість на новостворену продукцію.

Предмети праці — сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати — беруть участь у виробничо-технічному циклі та повністю споживаються протягом одного такого циклу. Їхня вартість швидко обертається, повністю переноситься живою конкретною працею на створювану в тому самому виробничо-технологічному циклі товарну продукцію. Далі вона вивільняється у грошовій формі внаслідок реалізації продукції і знову спрямовується на закупівлю нових партій предметів праці. Швидко обертаються також кошти у товарній і грошовій формах.

Оборотний капітал — частина промислового капіталу, що функціонує у вигляді предметів праці, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів (у т. ч. заробітної плати), обертаючись і переносячи свою вар-

тість на новостворену продукцію протягом одного виробничо-технологічного циклу.

Оборотний капітал повністю повертається до підприємця після завершення кожного кругообороту.

Водночас важливо зазначити, що прискорення науково-технічного прогресу, ускладнення виробничих технологій, безперервне генерування інновацій як визначальні чинники сучасного економічного розвитку успішних країн підривають основи класичної теорії обороту капіталу. Наголошуючи на принциповій зміні ролі фактора часу в інформаційному суспільстві, сучасні дослідники звертають увагу на розмивання чіткої межі між основним та оборотним капіталами. Свідченням цього є зростання тривалості виробничого циклу в літако-, судно-, ракетобудуванні; яке продовжує життєвий цикл оборотного капіталу у цих галузях триває 2—3 роки. Водночас деякі види виробничого обладнання (комп'ютери, факси, ксерокси тощо) внаслідок швидкого морального зносу також функціонують 2—3 роки, що призводить до суттєвих змін у поділі витрат на капітальні та поточні.

Відповідно до схеми кругообороту час обороту промислового капіталу має таку структуру (рис. 11.5):

— час обігу;

— час виробництва.

Раціональне господарювання передбачає пошуки шляхів прискорення обороту капіталу, адже це збільшує масу і підвищує норму прибутку.

З урахуванням швидкості обороту капіталу формула норми прибутку набуває такого вигляду:

$$П' = \frac{П}{К} \cdot n \cdot 100\ \%,$$

де $П'$ — норма прибутку; $П$ — маса прибутку; $К$ — величина авансового капіталу; n — кількість оборотів авансового капіталу за рік.

Оборот основного капіталу завдяки багаторічному функціонуванню його матеріально-речових елементів відбувається у формі амортизації.



Рис. 11.5. **Структура часу обороту промислового капіталу**

Амортизація (від лат. *amort* — безсмертя або *amortisatio* — погашення) — термін, що використовується у двох значеннях:

1) процес поступового перенесення вартості основного капіталу на новостворену продукцію в міру його зношування;

2) процес відновлення вартості основного капіталу за рахунок цільового нагромадження грошових засобів.

Розрізняють фізичне та моральне зношування основного капіталу (рис. 11.6).

Фізичне зношування основного капіталу відбувається у процесі виробничого споживання його елементів, а також під фізико-хімічним впливом навколишнього природного середовища. Розмір фізичного зносу залежить від тривалості та інтенсивності використання основного капіталу. Втрати від фізичного зносу машин та обладнання можуть бути скорочені за рахунок поточного та капітального ремонтів. Однак з часом можливості подальшої експлуатації засобів праці у зв'язку з погіршен-



Рис. 11.6. **Форми зношування основного капіталу**

ням їхніх техніко-експлуатаційних властивостей поступово втрачаються.

Матеріально-речові елементи основного капіталу можуть зазнавати також морального зношування, зумовленого науково-технічним прогресом.

Моральне зношування основного капіталу — техніко-економічне старіння його елементів, що виявляється у втраті доцільності їхньої подальшої експлуатації через появу дешевих або досконаліших засобів праці. Розрізняють *моральне зношування першого та другого видів.*

Моральне зношування першого виду зумовлене здешевленням елементів основного капіталу внаслідок підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють машини та обладнання подібні до тих, які використовується на діючих підприємствах. Цей вид зношування не викликає потреби в негайній заміні старої техніки на нову, але свідчить про необхідність активнішого використання наявного обладнання.

Моральне зношування другого виду зумовлене винайденням нових, ефективніших за наявні засобів праці, застосування яких покращує якісні характеристики та здешевлює продукцію, що випускається. Така форма морального зносу підриває кон-

курентоспроможність підприємств і потребує заміни діючого застарілого обладнання до закінчення терміну його фізичного зношування.

Амортизаційне відрахування — щорічне списання частини вартості основного капіталу. Амортизаційні відрахування є частиною валових витрат підприємства. Водночас вони виступають джерелом відшкодування зношування основних засобів, утворюючи фінансові передумови для інвестування. Саме тому система амортизаційних відрахувань є важливим чинником підвищення ефективності суспільного виробництва.

Річна амортизація основного капіталу розраховується за формулою

$$A_р = \frac{K}{t},$$

де $A_р$ — річна амортизація; K — вартість основного капіталу; t — термін (кількість років) служби основного капіталу.

Загальна сума грошей, призначена для відшкодування вартості зношеного основного капіталу, утворює амортизаційний фонд. ***Амортизаційний фонд*** — грошовий фонд, призначений для відшкодування вартості спожитих елементів основного капіталу, які вибувають з виробничого процесу в міру свого фізичного та морального зношування.

Норма амортизації — виражене у відсотках відношення річної суми амортизації до вартості елементів основного капіталу.

$$A' = \frac{A}{K} 100\ \%,$$

де A' — норма амортизації; A — сума амортизаційних відрахувань за рік; K — вартість авансованого основного капіталу.

З урахуванням затрат на ремонт обладнання та ліквідаційної вартості основного капіталу ця формула набуває такого вигляду:

$$A' = \frac{K + P - Л}{K \cdot n} 100\ \%,$$

де A' — норма амортизації; K — початкова вартість основного капіталу; P — затрати на ремонт обладнання; $Л$ — ліквідаційна вартість

основного капіталу; n — нормативний строк служби основного капіталу.

Інтенсифікація виробництва у країнах з розвиненою економікою призводить до втрат амортизаційним фондом функцій фінансування відновлення основного капіталу в межах простого відтворення. *За сучасних умов амортизаційні відрахування перетворюються на одне з найважливіших джерел нагромадження,* виконуючи функції, аналогічні тим, які притаманні капіталізованій частині прибутку.

До основних методів амортизації належать:

1. ***Метод прискореної амортизації*** — така система її нарахування, за якої протягом перших років чи всього амортизаційного періоду забезпечується випереджальне зростання нагромадженої суми амортизаційних відрахувань порівняно з реальними темпами втрати споживчих властивостей і вартості засобів праці.

У цьому випадку використовують:

а) *незмінну річну норму амортизації* відносно залишкової вартості засобів праці, яка поступово зменшується;

б) *поступове скорочення річних норм амортизації* відносно початкової вартості основного капіталу в міру подовження строків його функціонування.

Прискорена амортизація активізує виведення з експлуатації фізично зношеного і морально застарілого устаткування і дає змогу динамічно підходити до відтворення основних засобів з урахуванням фактора часу та тенденцій розвитку науково-технічного прогресу.

2. ***Метод неприскореної амортизації*** — така система її нарахування, за якої протягом економічно раціонального строку служби засобів праці забезпечується рівність нагромадженої суми амортизаційних відрахувань та реальних темпів втрати споживчих властивостей і вартості цих засобів праці.

Аналіз проблем неприскореної амортизації свідчить про неможливість точного розрахунку її параметрів для конкретного засобу праці. При використанні звичайного рівномірного методу нарахування амортизації ігнорують нерівномірність щорічного спрацювання елементів основного капіталу протягом строку їх служби. Тому з певним допущенням методом неприскоре-

ної амортизації прийнято вважати ***прямолінійний метод***, згідно з яким амортизація нараховується пропорційно календарному часу використання засобів праці. Водночас необхідно зазначити, що прямолінійний метод нарахування може бути як неприскореним (при збігові амортизаційного періоду з економічно раціональним строком служби), так і прискореним (якщо ця умова не виконується).

Державна амортизаційна політика є важливим чинником активізації інвестиційної діяльності підприємств за умов ринкової економіки. Практика свідчить, що уряди розвинених країн світу активно використовують прискорену амортизацію та амортизаційні пільги з метою регулювання швидкості обороту основного капіталу, інтенсифікації процесу його відтворення, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, стимулювання нововведень і зростання конкурентоспроможності національних підприємств. Так, у 1977 р. Міністерство міжнародної торгівлі і промисловості Японії скоротило терміни амортизації факсимільних апаратів з 10 до 5 років, спонукаючи користувачів купувати досконаліші моделі. Аналогічна ситуація виникла у 1978—1979 рр. у сфері робототехніки, коли були скорочені терміни амортизації високопродуктивних апаратів і покупці могли протягом першого року експлуатації обладнання списати 25 % його вартості[10].

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Капітал. Речовий, людський, інтелектуальний і соціальний капітал. Промисловий, торговельний і позичковий капітал. Власний і залучений капітал. Реальний і фіктивний капітал. Капітал-власність та капітал-функція. Національний та транснаціональний капітал. Венчурний капітал. Основний та оборотний капітал. Витрати виробництва. Зовнішні та внутрішні витрати. Альтернативні витрати. Витрати фірми у коротко-

---

[10] *Портер М., Такеути Х., Сакакибара М.* Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — С. 55—56.

строковому та довгостроковому періодах. Прибуток. Бухгалтерський та економічний прибуток. Нормальний прибуток. Монопольний прибуток. Маса і норма прибутку. Кругооборот і оборот промислового капіталу. Швидкість обороту капіталу. Фізичне та моральне зношування основного капіталу. Амортизація. Норма амортизації. Амортизаційні відрахування. Прискорена амортизація.

Контрольні запитання і завдання

1. Охарактеризуйте основні концепції капіталу, сформовані у процесі розвитку економічної науки.
2. Розкрийте сутність понять "людський капітал", "інтелектуальний капітал", "соціальний капітал".
3. Охарактеризуйте конкретні форми існування капіталу.
4. Проаналізуйте відмінності між основним та оборотним капіталом.
5. Що таке витрати виробництва? Які існують види витрат?
6. У чому полягає економічна сутність прибутку?
7. Проаналізуйте основні форми прибутку.
8. Як визначається норма прибутку?
9. Яку економічну роль відіграє прибуток?
10. Що таке оборот капіталу і чим він відрізняється від кругообороту?
11. Яких функціональних форм набуває промисловий капітал у процесі свого руху?
12. Охарактеризуйте структуру часу обороту промислового капіталу.
13. Що таке амортизація основного капіталу?
14. У чому сутність фізичного і морального зношування основного капіталу?
15. Які основні методи амортизації використовуються за сучасних умов?
16. Розкрийте сутність та інструменти амортизаційної політики держави.

Література

1. *Беккер Г.С.* Человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. — 1993. — № 11, 12.
2. *Беккер Г.С.* Человеческий капитал и распределение времени // Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды экономической теории: Пер. с англ. — М.: ГУ ВШИЭ, 2003.
3. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — С. 153—155, 226—238.
4. *Єщенко П.С., Палкін П.Ю.* Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — С. 142—153.
5. *Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3.
6. *Маркс К.* Капітал. — Т. 1—3 // Маркс К., Енгельс Ф. Твори.
7. *Мочерний С.В.* Політекономія: Підручник. — К.: Вікар, 2005. С. 185—224.

8. Основы экономической теории: политекономический аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. К.: Знання-Прес, 2004. — С. 200—208, 209—224.

9. *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. — 2003. — № 2.

10. *Сміт А.* Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробут націй. — К.: Port Royal, 2004.

11. Теория капитала и экономического роста: Учеб. пособие / Под ред. С.С. Дзарасова. — М.: Из-во МГУ, 2004.

12. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. — М.: ООО "Из-во А.С.Т.": ЗАО "НПП "Ермак", 2004.

13. *Чухно А.А.* Постіндустріальна економіка: теория, практика та їх значения для України, — К.: Логос, 2003. — С. 354—380.

14. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.

15. *Эдвинссон Л., Мэллоун М.* Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Иноземцева. — М.: Academia, 1999.

16. Экономическая теория: Учеб. для студентов ВУЗ / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: Гум. изд. центр "ВЛАДОС", 2004, — С. 135—142, 217—220.

17. *Bourdien P.* Forms of Capital // The Sociology of Economic Life. Boulder, 2001.

18. *Shultz T.W.* Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. — 1960. —Vol. 68. — December.

19. *Nachapiet I., Choshal S.* Social Capital, Intellectual Capital and the Organization Advantage // Academy of Management Review. — 1998. — Vol. 23.

20. *Knight F.H.* Risk. Uncertainty and Profit. — Boston; N.Y., 1957.

Глава 12. РИНКОВІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Немає поганої землі, є погані господарі.
Українська народна приказка

§ 1. Аграрні відносини, їхній зміст і особливості

Слово "аграрний" походить від латинського *agrarius* і в перекладі на українську мову дослівно означає "земельний".

Критерієм виділення аграрних відносин в особливу групу не є галузевий підхід сам по собі. Адже економічні відносини в кожній галузі народного господарства також мають свою специфіку. Однак це не дає підстав для виділення в економічній системі особливих галузевих виробничих відносин. У сільському ж господарстві виробничим відносинам властиві особливості якісного, принципового характеру, які дозволяють виділити їх в окрему сферу аграрних відносин.

Аграрні відносини — це складова економічних відносин, які виникають у сільському господарстві з приводу володіння й використання землі як головного засобу сільськогосподарського виробництва, а також виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції та послуг.

Найважливішою особливістю аграрних відносин є те, що в сільському господарстві основним засобом виробництва є *земля*.

Земля — перша й основна умова будь-якого виробництва, але в сільському господарстві вона ще й головний засіб виробництва, елемент продуктивних сил. Тому в цій сфері результати виробництва значною мірою визначаються якістю земельних ділянок, їхньою родючістю, місцерозташуванням щодо ринків збуту, баз постачання потрібної техніки, мінеральних добрив тощо.

Особливість аграрних відносин зумовлена й тим, *що земля є предметом праці* й одночасно *засобом виробництва*.

Процес виробництва, технологічні операції в аграрній сфері тісно переплітаються з природними процесами, органічно комбінуючись у процесі створення споживчої вартості. Основні фактори сільського господарства наведені на рис. 12.1.

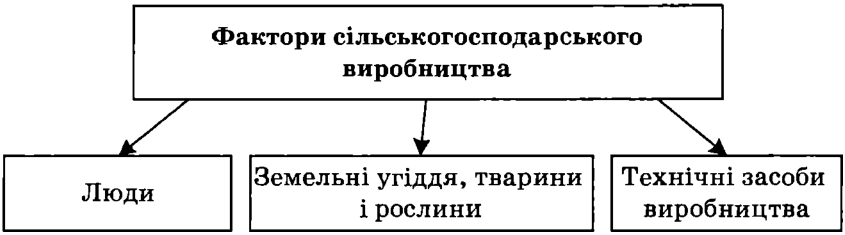


Рис. 12.1. **Фактори сільськогосподарського виробництва**

Відповідно до цих факторів у сільському господарстві безпосередньо взаємодіють дві групи об'єктивних законів: природно-біологічні й соціально-економічні (рис. 12.2).

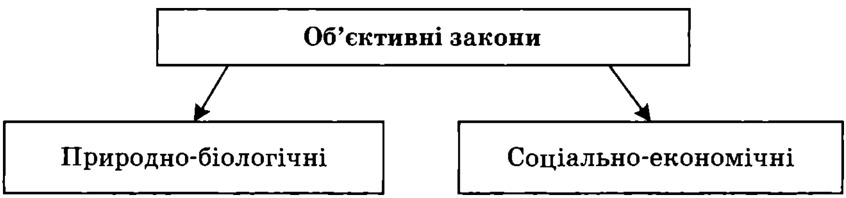


Рис. 12.2. **Закони, що діють у сільському господарстві**

Внаслідок того, що економічний процес відтворення в аграрній сфері тісно переплітається з природним, виникає ще низка ***особливостей сільськогосподарського виробництва***:

— природно-кліматичні умови, структура ґрунту, біологічні чинники впливають на продуктивність праці і обумовлюють ризиковість, нестійкість сільського господарства. Одні й ті самі кількість і якість затраченої праці можуть бути представлені різною кількістю продукції, залежно від названих факторів;

— природно-кліматичні фактори зумовлюють і ритм виробництва, його сезонний характер, що породжує коливання у зай-

нятості робітників, у виробництві і пропозиції продукції сільськогосподарського виробництва;

— особливості використання техніки, фінансування і формування доходів сільськогосподарських підприємств у зв'язку із сезонним характером виробництва. Для виконання сільськогосподарських робіт необхідно мати повний комплекс техніки, яка використовується протягом певного сезону, а решту часу простоює;

— остаточний розмір доходів формується лише наприкінці року, після реалізації продукції (особливо в землеробстві);

— рівень концентрації виробництва значною мірою визначається розмірами земельних угідь, їхньою врожайністю й інтенсивністю використання;

— спеціалізація виробництва зумовлена, насамперед, географічними і природно-кліматичними факторами;

— ефективне використання землі можливе за раціонального комбінування сільськогосподарських галузей, економічно і біологічно обґрунтованих сівозмін;

— значна частина виробленої продукції споживається всередині господарств не набуваючи товарної форми. Тому в аграрній сфері довше зберігаються натуральні та напівнатуральні види виробництва;

— широка комбінація великих, середніх і дрібних господарських одиниць різних форм власності;

— велика залежність результатів виробництва від погодних умов вимагає створення в господарствах страхових фондів на випадок посухи, повені, іншого стихійного лиха для забезпечення безперервного процесу відтворення. Необхідності створення таких страхових фондів немає в інших галузях народного господарства, де природний фактор не впливає або майже не впливає на результати господарювання.

Суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі є (рис. 12.3):

— суспільство в цілому в особі держави;

— сільськогосподарські підприємства;

— індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства).

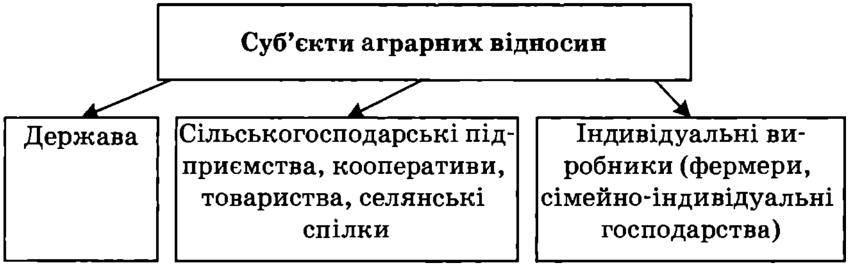


Рис. 12.3. **Суб'єкти аграрних відносин**

Взаємодія суб'єктів аграрних відносин є основою економічних відносин у цьому секторі. Ці суб'єкти вступають в економічні відносини не лише між собою, а й з представниками інших галузей і суспільством в цілому. Отже, аграрні відносини є складовою загальної системи економічних відносин суспільства.

Характер і особливості аграрних відносин визначаються насамперед формою власності на землю як основний засіб виробництва. У сучасних умовах власність на землю в різних країнах має такі форми (рис. 12.4).



Рис. 12.4. **Форми власності на землю**

Наявність різних форм власності на землю і землекористування є основою багатоукладності сільського господарства. Світова практика показує, що в аграрному секторі ефективно функціонують різноманітні за розмірами і формами власності види підприємств — дрібні, середні й великі, засновані на повній власності на землю, частковій власності й оренді; сімейні ферми, сільськогосподарські кооперативи і корпорації. Усі вони мають однакові права у відносинах з державою, іншими аграр-

ними і несільськогосподарськими підприємствами та організаціями.

В Україні в результаті проведення поетапної земельної реформи відбулися докорінні, незворотні перетворення земельних відносин. Одним з найважливіших є подолання монополії державної власності на землю і введення інституту приватної власності. Згідно з новим Земельним кодексом, прийнятим у жовтні 2001 р. парламентом України, суб'єктами права власності на землю є:

— громадяни та юридичні особи — на землі приватної власності;

— органи місцевого самоврядування — на землі комунальної власності;

— державні органи — на землі державної власності.

Іноземні громадяни і юридичні особи, а також особи без громадянства можуть стати власниками лише земель несільськогосподарського призначення, на яких розташовані об'єкти нерухомості, які належать їм на правах приватної власності.

Реформування земельних відносин призвело до суттєвих соціально-економічних змін на селі — створення нових різнотипних суб'єктів господарювання у сільському господарстві та економічного підґрунтя для активізації їх діяльності (табл. 12.1).

Таблиця 12.1. **Кількість сільськогосподарських підприємств в Україні за організаційно-правовими формами господарювання у 2004 р.**

Сільськогосподарські підприємства	Всього	Відсотків до загальної кількості
Всього	**58 575**	**100**
У тому числі:		
Господарські товариства	8 172	14,0
Приватні підприємства	4 054	6,9
Виробничі кооперативи	1 727	2,9
Фермерські господарства	42 533	72,6
Державні підприємства	395	0,7
Підприємства інших форм господарювання	1 694	2,9

Сучасний земельний фонд України становить 60,4 млн га. Значна частка земельної площі (69,3 %, або 41,8 млн га) — це сільськогосподарські угіддя, у структурі яких 78 % (32,5 млн га) припадає на ріллю. Земельні ресурси України характеризуються високими біопродуктивними властивостями. За допомогою досліджень ґрунтового шару встановлено, що середній вміст гумусу в ріллі становив 3,2 % (124,8 т на 1 га). За оцінками вчених, при оптимальній структурі землекористування, відповідному рівні землеробства держава здатна прогодувати 300—320 млн осіб.

Тому на сучасному етапі аграрних перетворень основним завданням державної політики є подолання деяких негативних процесів в аграрному секторі економіки і підвищення ефективності функціонування усіх суб'єктів господарювання на основі суттєвого поліпшення їх наукового, фінансового та матеріально-технічного забезпечення.

§ 2. Земельна рента, її сутність, види і механізм утворення

Складовою аграрних відносин є рентні відносини.

З виникненням власності на землю виникає й відповідна їй форма доходу — *земельна рента.*

Рента (від фр. *rendre* — віддана) — це передача частини доходу землеробом власнику землі за використання його земельної ділянки.

Отже, земельна рента є економічною формою реалізації власності на землю.

Земельна рента у докапіталістичних системах вилучалася на основі особистої залежності безпосереднього виробника (раба, кріпака) від власника (рабовласника, феодала). В умовах капіталізму земельна рента формується на основі прикладання капіталу до землі й тому в загальній масі додаткового продукту є надлишком над середнім прибутком.

Є три основних види земельної ренти: *диференційна*, *абсолютна* й *монопольна* (рис. 12.5).



Рис. 12.5. **Види земельної ренти**

Диференційна рента

Причини, умови формування, джерела та форми вилучення диференційної ренти наведено на рис. 12.6. Причиною її утворення є *монополія на землю як об'єкт господарювання*, яку здійснюють власник або орендар земельної ділянки. Ці суб'єкти мають монопольне право господарювання на земельних ділянках і одержання з них доходу у формі земельної ренти. В той же час ця монополія не дає можливості господарського використання цих ділянок землі іншими економічними суб'єктами.

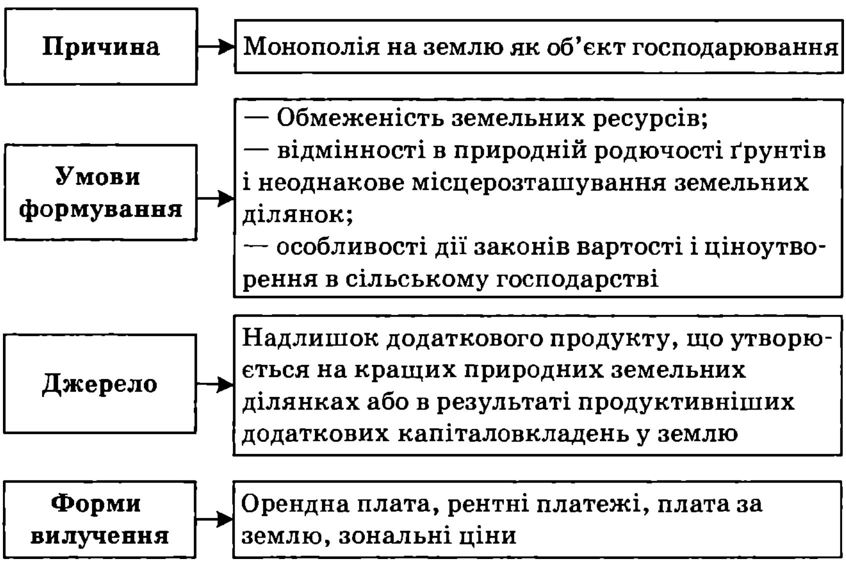


Рис. 12.6. **Причини, умови формування, джерела та форми вилучення диференційної ренти**

Природними умовами існування диференційної ренти є обмеженість земельних ресурсів, відмінності у природній родючості землі, а також місцезнаходження земельних ділянок відносно ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Земля обмежена у просторі, з одного боку, наявними земельними угіддями планети (більше їх створити неможливо), а з іншого — кордонами держав. Особливо обмежена площа кращих земель щодо родючості. Водночас потреби у продукції сільського господарства постійно зростають. Збільшується попит на сільськогосподарську сировину з боку промислового виробництва, зростає чисельність населення на планеті, збільшуються доходи населення.

Обмеженість земельних угідь і зростаючий попит на продукцію аграрного сектору роблять неможливим зосередження виробництва сільськогосподарської продукції лише на кращих землях. Людство, щоб забезпечити свої потреби в продукції сільського господарства, змушене одночасно обробляти всі землі, придатні для використання: кращі, середні, гірші.

Отже якщо людство змушене одночасно обробляти всю землю, незалежно від її якості, то, очевидно, повинні бути певні умови, які забезпечують можливість покривати витрати на виробництво й отримувати середній прибуток не лише на кращих і середніх землях, а й на гірших. Інакше гірші землі невигідно буде обробляти, і вони випадуть із сільськогосподарського обороту, а попит на продукцію землеробства не задовольнятиметься.

Тому суспільна вартість продуктів землеробства визначається не середніми витратами виробництва, як у промисловості, а індивідуальними витратами виробництва на гірших ділянках землі. При цьому гіршими вважаються не лише ті землі, що мають гірші природні якості, а й ті, які мають гірші економічні якості, тобто розташовані на великій відстані від пунктів споживання, переробки й реалізації продукції сільського господарства.

За таких умов урожай, а отже і прибуток від його реалізації з кращих і середніх ділянок землі (як за родючістю, так і за місцезнаходженням), буде більшим від середнього. Цей надлишок над середнім прибутком і становить диференційну земель-

ну ренту з кращих і середніх ділянок. А на гірших ділянках диференційна рента не утворюється.

Сказане можна зобразити за допомогою графіків (рис. 12.7).

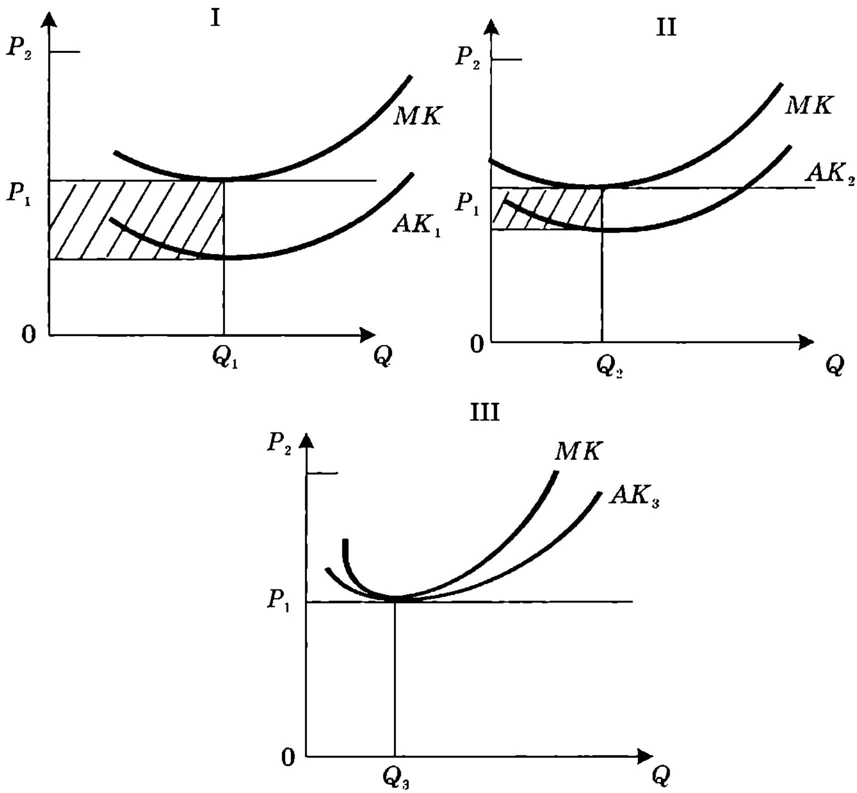


Рис. 12.7. **Утворення диференційної земельної ренти**

На рисунку подано три різні за родючістю земельні ділянки: I — краща; II — середня; III — гірша.

На осі абсцис показано урожайність ділянки у центнерах (Q_x), на осі ординат — ціна продукції (P). Крива MK — середні суспільні витрати виробництва одиниці сільськогосподарської продукції; криві AK_1, AK_2, AK_3 — індивідуальні витрати виробництва одиниці продукції відповідно на I, II, III ділянках.

Як бачимо, на кращій ділянці (I) найвища урожайність (Q_1) і найнижчі витрати виробництва продукції (AK_1) порівняно із середніми суспільними витратами виробництва (MK). Це означає, що власник першої ділянки, продаючи урожай, отримує додатковий продукт у вигляді диференційної ренти, розмір якої дорівнює площі заштрихованого прямокутника.

У власника середньої ділянки (II) індивідуальні витрати виробництва AK_2 також нижчі від суспільних, і він також отримує додатковий дохід у вигляді диференційної ренти, однак дещо меншого розміру, оскільки у нього нижча урожайність Q_2.

У власника гіршої ділянки (III) індивідуальні витрати виробництва AK_3 дорівнюють суспільним витратам MK і урожайність найнижча Q_3. Після реалізації продукції він покриє лише свої витрати й отримає нормальний середній прибуток. На гіршій ділянці додаткового доходу понад середній прибуток не створюється, отже, диференційна рента відсутня.

Слід розрізняти дві форми диференційної ренти — першу та другу.

Диференційна рента I — це додатковий чистий дохід, одержуваний у результаті продуктивнішої праці на кращих *за природною родючістю і місцезнаходженням землях*.

Диференційна рента II виникає в результаті штучного підвищення продуктивності землі завдяки використанню ефективніших засобів виробництва, тобто *за рахунок додаткових вкладень капіталу в землю.*

Взаємозв'язок першої і другої диференційної ренти полягає в тому, що вони засновані на використанні родючості земель. Тільки перша рента пов'язана з природною, а друга — з економічною (штучною) родючістю ґрунтів.

Абсолютна земельна рента

У країнах, де панує приватна власність на землю і діє міжгалузева конкуренція, існує ще й абсолютна рента, яка утворюється на всіх використаних землях, у тому числі й на гірших (рис. 12.9). Її причиною є ***монополія приватної власності на землю***, яка закріплює високу норму прибутку у сільському господарстві — понад середню норму.



Рис. 12.8. **Умови створення диференційної ренти I і II**

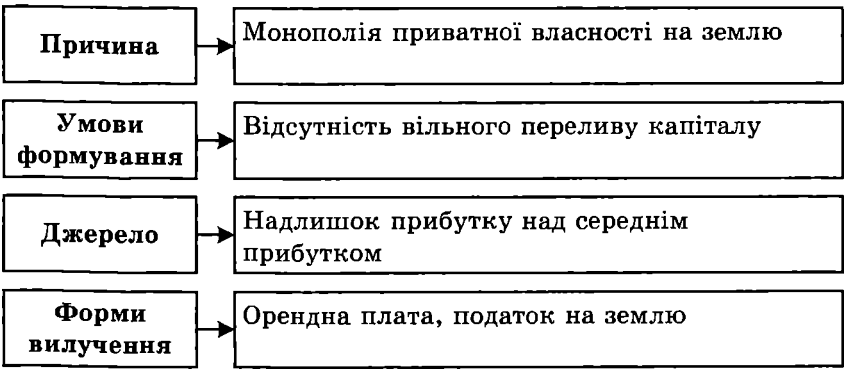


Рис. 12.9. **Причини, умови формування, джерела та форми вилучення абсолютної ренти**

Абсолютна рента утворюється на всіх земельних ділянках як надлишок суспільної вартості сільськогосподарської продукції над ціною виробництва (затрати виробництва плюс середній прибуток).

Вона виникає тоді, коли існує монополія приватної власності на землю, яка заважає вільному переливанню капіталу з промисловості в сільське господарство, що спричиняє технічне відставання цієї галузі порівняно з промисловістю.

В інших галузях економіки внаслідок постійних перетікань капіталу з однієї галузі в іншу утворюється щось подібне до

спільного “котла”, з якого підприємці різних галузей господарства дістають середній прибуток на рівновеликий капітал. Але сільське господарство в процесі вирівнювання індивідуальних прибутків у середній не бере участі у зв'язку з існуванням приватної власності на землю, яка заважає вільному застосуванню капіталу в землеробстві. З цієї причини сільськогосподарська продукція продається не за *цінами виробництва*, а за *своєю вартістю*, яка містить у собі й субстанцію абсолютної ренти, тобто надлишок над середнім прибутком.

Вона є даниною, яку отримує землевласник на основі права приватної власності.

Деякі економісти заперечують існування абсолютної земельної ренти. Дискусія з цього приводу не припиняється з часу оприлюднення теорії абсолютної ренти класичною економічною школою. Свій висновок про відсутність абсолютної ренти, особливо за сучасних умов економісти обґрунтовують тим фактом, що в сільському господарстві розвинутих країн органічна будова капіталу не нижча, ніж у провідних галузях промисловості. Висока тут і технічна озброєність праці, скорочується чисельність працюючих у сільському господарстві. Тому, вважають вони, тут не може бути надлишку прибутку над середнім прибутком.

Проте причина виникнення абсолютної ренти — монополія приватної власності на землю — залишається. Ось чому слід брати до уваги можливість існування деяких інших соціально-економічних факторів і умов утворення високої норми прибутку в сільському господарстві, яка є джерелом абсолютної ренти (прискорений рух оборотних коштів, використання дешевої робочої сили, економія на основних фондах, податкові пільги, регулювання цін, дотації, субсидії держави тощо).

Монопольна рента

Крім диференційної і абсолютної ренти існує ***монопольна рента*** (рис. 12.10). Вона утворюється на землях особливої якості чи в особливих кліматичних умовах. Тільки на певних землях і в певних природно-кліматичних умовах можливе обмежене виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими, унікальними якісними характеристиками (наприклад, особливих

Причина	Монополія на землю, розташовану у виняткових природних умовах
Умови формування	Монопольні ціни
Джерело	Частина прибутку, створена в інших галузях, що її отримує землевласник через перерозподіл
Форми вилучення	Вища орендна плата, земельний податок

Рис. 12.10. **Причини, умови формування, джерела та форми вилучення монопольної ренти**

сортів винограду та вина із нього, чаю, прянощів, тютюну, трояндової олії тощо).

Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене за рахунок залучення у сільськогосподарський оборот нових земель, а високий попит на продукцію не задовольняється, з'являється можливість реалізувати таку продукцію за ***монопольно високими цінами***. Рівень цих цін визначається не реальними витратами виробництва продукції, а виключно платоспроможним попитом заможних споживачів цих рідкісних продуктів.

Різниця між монопольно високою ціною такого продукту і його вартістю й становитиме *монопольну земельну ренту*, яка надходить у розпорядження землевласника.

Джерело монопольної ренти перебуває поза межами сільського господарства. Вона не є результатом додаткових вкладень праці і капіталу в землю. Це, як правило, частина прибутку, створена в інших галузях виробництва, яку отримує землевласник через монопольні ціни, тобто внаслідок перерозподілу доходів заможних покупців. Тому монопольну ренту можна вважати "незаробленим" доходом землероба або "квазірентою".

Рента та орендна плата

Орендна плата — це платіж, який орендар вносить власнику землі за користування земельною ділянкою.

В суму орендної плати насамперед входить сама земельна рента. Якщо земельна ділянка здається в оренду з розташованими на ній будівлями, іригаційними спорудами, на ній проведено меліоративні роботи тощо, то орендар за користування цим основним капіталом, вкладеним в землю, повинен платити амортизаційні відрахування. А оскільки орендар користується цим капіталом в кредит, то він платитиме ще і позичковий відсоток від нього. Таким чином, орендна плата крім ренти може містити амортизацію за використання основного капіталу, вкладеного в землю, та відсоток на нього (рис. 12.11). На ставку орендної плати впливають також термін оренди, розмір банківського відсотка і податків, умови платежу.

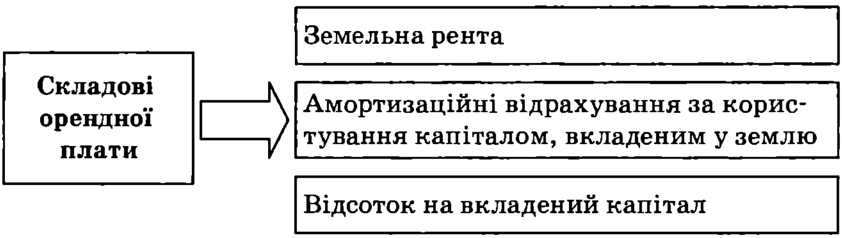


Рис. 12.11. **Структура орендної плати**

Рента в неаграрному секторі економіки

Ренти утворюються і вилучаються не лише в сільському господарстві, а й у несільськогосподарських галузях.

Власники деяких земельних ділянок можуть отримувати *гірну, будівельну, житлову, туристичну, екологічну* й інші види рент. Особливості цих рент пов'язані зі специфікою використання землі у несільськогосподарських галузях — гірничодобувній промисловості, будівництві, організації зон відпочинку, туризмі і т. ін. Тут також можуть утворюватися диференційна і монопольна ренти. Закономірності їх виникнення такі самі, як і в сільському господарстві.

Наприклад, *диференційна гірна рента* (у гірничодобувній промисловості) залежить від природних умов залягання корисних копалин, вмісту компонентів у руді, їх співвідношення,

умов та відстані транспортування тощо. *Монопольна гірна рента* існує на земельних ділянках, з яких добувають рідкісні копалини (дорогоцінні метали, алмази, уранову руду тощо). На величину *будівельної ренти* значно впливає місцезнаходження земельної ділянки, її рельєф, наявність комунікацій тощо.

Екологічна рента — це ціна, яка сплачується власнику землі за право користування ліпшими екологічними умовами. На її величину впливають якість природного середовища, чистота повітря, рівень озеленення, наявність рекреаційних зон (курортів, пляжів, ігрових майданчиків) тощо.

Туристична рента — це дохід, який отримує власник туристичних ресурсів. Туристичні ресурси — це природні, історичні й соціально-культурні фактори, здатні задовольнити духовні потреби людей і сприяти відновленню та розвитку їх фізичних сил.

Усі рентні доходи розподіляються між державою, земельними власниками і тими, хто користується землею (фермери, селянські господарства, підприємці тощо).

Економічна рента

У сучасній західній літературі використовують термін "економічна рента", який є більш широким поняттям, ніж земельна рента.

В загальноекономічному розумінні ***економічна рента*** — це рента за використання ресурсу, кількість якого значно обмежена, тобто пропозиція якого нееластична.

При такому визначенні економічної ренти інші види рент, в тому числі і земельна, виступають різновидами економічної ренти. Економічну ренту отримують і власники людського ресурсу — талановиті музиканти, співаки, спортсмени, кінозірки, топмоделі, шахісти у вигляді супергонорарів за свій рідкісний професійний ресурс.

Кількісно економічна рента є різницею між реальною ціною рідкісного ресурсу і тою мінімальною ціною, яку необхідно сплатити, щоб спонукати власника цього ресурсу його продавати.

§ 3. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі

В умовах ринкової економіки земля не лише здається в оренду, а є об'єктом купівлі-продажу, отже, має ціну (рис. 12.12).

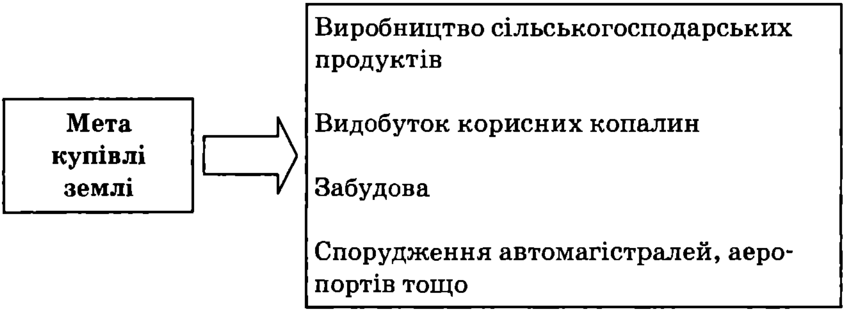


Рис. 12.12. **Мета купівлі землі**

На відміну від інших товарів, земля — особливий товар, продукт природи, а не праці, ціна якого ґрунтується не на вартості, а на тому доході, який вона приносить своєму власникові, — ренті.

Ціна землі — це дисконтований потік її доходу (ренти).

Дисконтування — це метод визначення поточної вартості (ціни) будь-якого капітального ресурсу (в тому числі й землі) з урахуванням надання ним майбутнього прибутку при існуючій ставці банківського відсотка. Інакше кажучи, дисконтування дозволяє визначити, яку ціну необхідно заплатити за капітальний ресурс (землю) сьогодні, щоб від його використання через визначений час отримати бажаний результат. Щоб визначити теперішню цінність капітального блага, необхідно здійснити операцію дисконтування.

Ціна землі прямо пропорційна величині ренти і обернено пропорційна ставці позичкового відсотка.

Так, якщо ділянка землі приносить щорічно R доходу (ренти), а ставка позичкового відсотка дорівнює S, то поточна ціна (P) ділянки визначатиметься за формулою

$$P = \frac{R}{S} 100\ \%.$$

Власник погоджується продати свою ділянку за таку суму, яка, будучи покладеною до банку, принесе йому річний дохід у вигляді процента не нижчого від того, який він одержував би у формі ренти.

Фактично ціна може коливатися не тільки від маси ренти, і норми позичкового відсотка, а і від вартості освоєння і поліпшення землі, співвідношення попиту і пропозиції на продукцію сільського господарства, напрямків економічної політики щодо державного регулювання аграрного сектору економіки тощо.

Пропозиція землі залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: *якість* або *родючість землі* та *місцезнаходження ділянки*.

Пропозиція землі на ринку нееластична, тому що кількість землі, придатної для обробки, є фіксованою величиною.

Фіксований (у конкретний час) обсяг сукупної пропозиції землі визначає криву пропозиції на землю як абсолютно нееластичну. Тобто пропозиція землі не може бути збільшена навіть за умови підвищення ціни на землю (рис. 12.13).

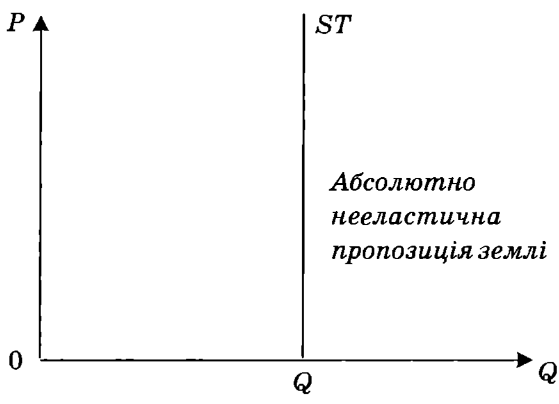


Рис. **12.13. Пропозиція землі:**

Q — величина земельних угідь (га); P — ціна 1 га; ST — пропозиція землі

Попит на землю, навпаки, еластичний і має тенденцію зростати, що зумовлює підвищення ціни на землю. Особливо швидко підвищуються ціни на земельні ділянки в містах, оскільки зростають рента і попит на ділянки під забудову.

Формування в Україні повноцінного ринку земельних ресурсів зумовлює потребу якнайшвидшої реальної грошової оцінки кожної земельної ділянки.

§ 4. Агропромислова інтеграція й агропромисловий комплекс

Процес агропромислової інтеграції — це встановлення сталих прямих зв'язків селянських господарств із підприємствами й організаціями суміжних галузей (промисловості, транспорту, сфери заготівлі, зберігання, переробки й реалізації продукції, а також обслуговування сільського господарства).

Форми агропромислової інтеграції залежать від того, на якому рівні здійснюється цей процес. У масштабі всієї країни й у великих регіонах інтеграція виявляється через посилення міжгалузевих зв'язків сільського господарства, формування і розвиток галузевих та регіональних агропромислових комплексів. На рівні підприємств і районів агропромислова інтеграція виявляється в утворенні різних агропромислових формувань — агропромислових підприємств, об'єднань і комбінатів, агрофірм, районних агропромислових об'єднань, виробничих і науково-виробничих систем.

Завдяки взаємозв'язку і взаємодії сільського господарства з іншими галузями народного господарства формується цілісна багатогалузева організаційно-економічна система, орієнтована на виробництво продукції із сільськогосподарської сировини та її реалізацію споживачам.

У результаті поглиблення агропромислової інтеграції формується агропромисловий комплекс (АПК).

Агропромисловий комплекс — це організаційно-економічна форма інтеграції сільськогосподарських і промислових видів діяльності; сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом сільськогосподарської

продукції, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача, а також виробництвом відповідних засобів виробництва.

Структура АПК визначається особливостями сільськогосподарського виробництва як результату взаємодії різних груп факторів і законів — природно-біологічних і соціально-економічних. Відповідно до стадії відтворювального циклу в складі АПК виділяють такі сфери:

I — *ресурсна*: галузі, які забезпечують АПК засобами виробництва і виробничими послугами, включаючи будівництво, ремонтні й меліоративні роботи;

II — *аграрно-сировинна*: власне сільське та лісове господарство;

III — *переробна*: галузі, що займаються заготівлею, зберіганням, переробкою, транспортуванням та реалізацією сільськогосподарської продукції;

IV — *виробнича і соціальна інфраструктура*: галузі, які забезпечують загальні умови соціально-економічного розвитку, — шляхово-транспортне господарство, зв'язок, складське і тарне господарство, підготовка кадрів, житлові й культурно-побутові об'єкти, в т. ч. заклади охорони здоров'я та ін. (рис. 12.14).

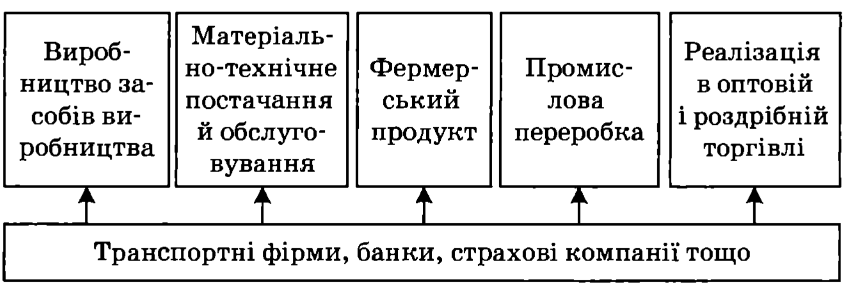


Рис. 12.14. **Взаємозв'язок галузей АПК**

В Україні склалася структура АПК, характерна для країн з відносно низьким рівнем господарського розвитку. Основна частина капіталу і робочої сили зайняті в галузях I і II сфери, тобто в самому сільському господарстві й виробництві засобів

виробництва; у переробній (III) сфері задіяно непропорційно мало ресурсів (включаючи оптову і роздрібну торгівлю). Недостатньо також розвинута виробнича і соціальна інфраструктура (IV сфера). Усе це зумовлює і недостатню загальну ефективність АПК, значні втрати продукції на шляху до споживача. Підраховано, що якби всю продукцію, вироблену в сільському господарстві України, було збережено і своєчасно перероблено, то приріст обсягу виробництва і продовольства становив би не менше як 25 %, а за деякими видами — 35—40 %. У країнах з розвинутою ринковою економікою структура АПК значно відрізняється за рахунок більшої питомої ваги III сфери (насамперед харчової промисловості, системи торгівлі, громадського харчування).

Агропромисловий комплекс є одним з найважливіших секторів народного господарства України. Тут зосереджено близько 30 % основних виробничих фондів; працює майже третина загальної чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві; виробляється третина національного доходу, формується 70 % роздрібного товарообігу. Продукція АПК є однією з основних статей експорту. Порівняльні переваги української економіки зосереджуються головним чином у сільському господарстві. За оцінками експертів, Україна належить до числа країн із найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей АПК. Основними складовими цього потенціалу є концентрація найродючиших у світі чорноземів (понад 65 % ґрунтового покриву країни), достатньо висока кваліфікація і відома у всьому світі працелюбність українських селян. За умов інтенсивного розвитку Україна має цілком реальні можливості приєднатися до групи країн — основних виробників сільськогосподарської продукції та продовольства для населення. Дослідження підтверджують, що використання значних наявних можливостей України для виробництва продовольства може забезпечити найближчими роками не тільки розв'язання продовольчої проблеми в країні, а й створити значний експортний потенціал.

§ 5. Державна політика регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва

Досвід розвинутих країн, система агробізнесу яких тривалий час формувалася під впливом держави, переконливо засвідчує, що в умовах ринкової економіки життєдіяльність сільськогосподарських підприємств, ефективність аграрного виробництва і відносна стабільність соціальної сфери в сільській місцевості значно зумовлені державним регулюванням.

Головними завданнями державного регулювання в країнах з розвинутою ринковою економікою в аграрній сфері є:

— підвищення прибутковості сільського господарства і розширення експорту основних видів продовольчих товарів;

— попередження перевиробництва окремих видів сільськогосподарської продукції;

— обмеження монополізму в суміжних із сільським господарством галузях промисловості.

Потребу й особливості державного регулювання агропромислового комплексу визначають низка об'єктивних чинників (рис. 12.15).

Політика держави відносно аграрного сектору не може бути раз і назавжди даною. Для кожної конкретної країни у певний період її історичного розвитку складається одна з трьох типових ситуацій:

— коли існує дефіцит сільськогосподарської продукції;

— коли попит на сільськогосподарську продукцію та її пропозиція відносно збалансовані;

— коли пропозиція сільськогосподарської продукції перевищує попит на неї.

Зрозуміло, що в усіх цих випадках політика держави щодо аграрного сектору і його агентів не може залишатися однаковою. Вона залежатиме від рівня економічного й соціального розвитку держави, збалансованості попиту і пропозиції на аграрних ринках (рис. 12.16).

Розвинуті країни світу щорічно надають дотації виробникам сільськогосподарської продукції на суму понад 300 млрд дол., з них тільки США — більше 100 млрд дол. Дотації сільськогос-

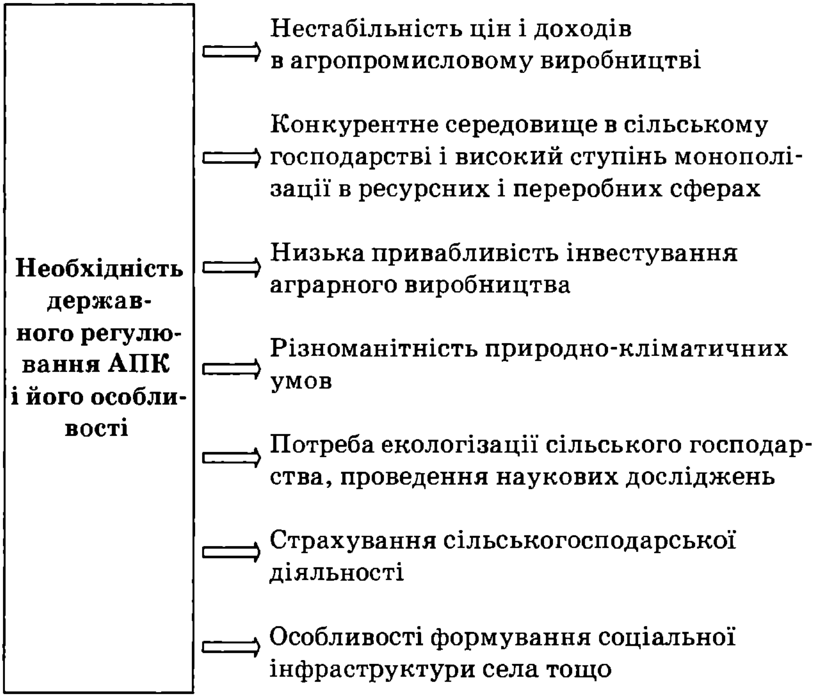


Рис. 12.15. **Необхідність державного регулювання АПК і його особливості**

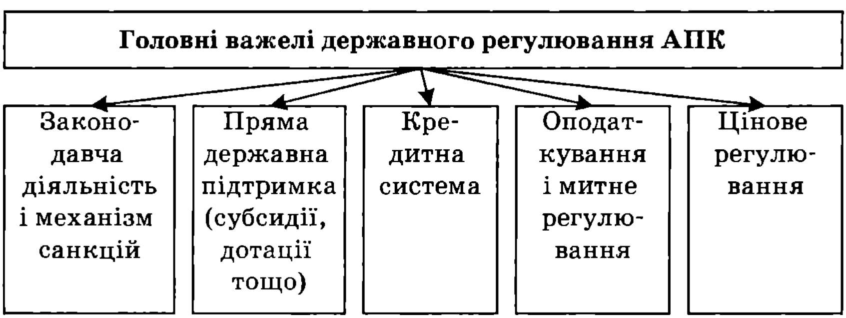


Рис. 12.16. **Головні важелі державного регулювання АПК**

подарським виробникам у країнах ЄС становлять до 40 % вартості валової продукції сільського господарства.

В Україні рівень відповідної державної фінансової підтримки сільського господарства зростає, але залишається ще недостатнім (рис. 12.17), що ускладнює конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках із зарубіжними.

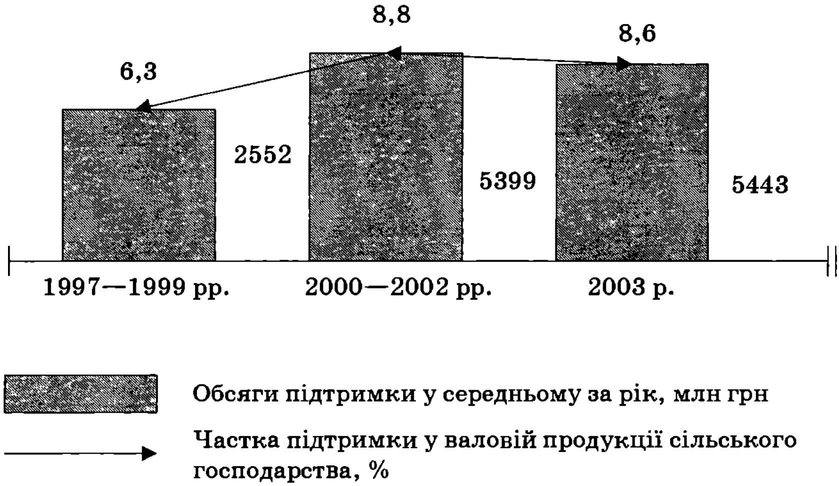


Рис. 12.17. **Динаміка державної фінансової підтримки сільського господарства в Україні**

В умовах подальшого ринкового реформування економіки України державне регулювання і підтримка аграрної сфери мають бути ширшими і різноманітнішими.

Державна підтримка селянських господарств має стати невід'ємною складовою загальнодержавної програми соціально-економічних перетворень і розвитку країни.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Аграрні відносини. Суб'єкти аграрних відносин. Економічна рента. Земельна рента. Диференційна рента. Абсолютна рента. Орендна плата. Монопольна рента. Земельний податок. Ціна землі. Агропромислова інтеграція. Агропромисловий комплекс.

Контрольні запитання і завдання

1. Розкрийте зміст аграрних відносин і покажіть їхню специфіку.
2. У чому полягає проблема власності на землю і як вона вирішується в Україні?
3. Які ви знаєте види сільськогосподарських підприємств?
4. Що таке земельна рента? Які її види ви знаєте?
5. Розкрийте суть диференційної земельної ренти і покажіть причини її виникнення.
6. Що таке монопольна рента. Назвіть причини її виникнення.
7. Що таке ціна землі й від чого вона залежить?
8. Прокоментуйте фактори, що впливають на зростання цін на землю.
9. Що таке агропромисловий комплекс і яка його структура?
10. Чому необхідна державна підтримка сільськогосподарського виробництва?
11. Які головні напрями державного регулювання АПК?
12. На що спрямована земельна реформа в Україні?

Література

1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III.

2. *Булгаков С.* Капитализм и земледелие // С. Булгаков. Розмисли. Творча спадщина у контексті XXI століття / За ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2006. — С. 293—312.

3. *Новаковський Л.Я., Третяк А.М.* Основні положення концепції розвитку земельної реформи в Україні. — К.: Інститут землеустрою, 2000.

4. *Онищенко А.* Особливості сучасних земельних відносин в Україні // Економіка України. — 2001. — № 4.

6. *Онищенко А.* Зрушення у організаційній структурі сільськогосподарських підприємств // Економіка України. — 2004. — № 11.

6. Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка. — 5-те вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2004. — Розд. 26.

7. *Ревенко Н.* Удосконалення державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки // Економіка України. — 2003. — № 12.

8. *Чеботарев В.* Деякі аспекти удосконалення інституціональних основ земельних відносин в Україні // Економіка України. — 2004. — № 7.

9. *Юрчишин В., Запша Г.* Розвиток відносин власності на селі: концептуальні основи становлення та утвердження приватного сектора // Економіка України. — 2003. — № 11.

10. Environmental policies for agricultural pollution control / Edited by J.S. Shortle and D.G. Abler. — N. Y.: CABI Pub., 2001.

Глава 13. ДОХОДИ, ЇХНІ ДЖЕРЕЛА Й РОЗПОДІЛ

Три першооснови будь-якого доходу, як і будь-якої мінової цінності, — це заробітна плата, прибуток і рента.

Адам Сміт

§ 1. Сутність, види та джерела формування доходів. Номінальні і реальні доходи

Дохід — багатогранне економічне поняття, яке застосовується у різних значеннях.

У широкому розумінні дохід розглядається як грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя.

У вузькому значенні дохід — це потік грошових надходжень в одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік). На відміну від *багатства*, яке втілюється у запасах активів (будівлях, спорудах, знаряддях праці, цінних паперах, готівкових грошах і т. ін.), дохід передбачає *приплив грошей*.

В економічній теорії доходи класифікуються за різними критеріями:

1. ***За рівнем формування:***

— доходи мікроекономічного рівня: заробітна плата, рента, процент, прибуток, амортизація, валовий і чистий дохід підприємства і т. ін.;

— доходи макроекономічного рівня: національний дохід; сукупний особистий дохід; дохід кінцевого використання і т. ін.

2. ***За суб'єктами привласнення:***

— доходи індивіда;

— доходи домогосподарства (сім'ї);

— доходи підприємства (фірми);

— доходи галузі;

— доходи територіальної громади;

— доходи держави;

— доходи суспільства (національний дохід).

3. ***Залежно від цін, в яких визначається дохід:***

— *номінальний дохід* — визначається в цінах поточного періоду;

— *реальний дохід* — визначається в цінах базового року (або в цінах поточного року за вилученням рівня інфляції).

4. ***Для аналізу діяльності підприємства (фірми) використовують такі форми доходу:***

Валовий дохід, що дорівнює виторгу від реалізованих товарів і послуг:

$$TR = PQ,$$

де TR — валовий дохід; P — ціна одиниці виробленого товару (послуги); Q — кількість реалізованих товарів (послуг); PQ — виручка від реалізації продукції обсягом Q одиниць.

Середній дохід, що дорівнює валовому доходу, поділеному на кількість реалізованих товарів і послуг:

$$AR = \frac{PQ}{Q},$$

де AR — середній дохід; P — ціна одиниці виробленого товару (послуги); Q — кількість реалізованих товарів (послуг).

Граничний дохід — приріст валового доходу від продажу додаткової одиниці реалізованих товарів чи послуг:

$$MR = \frac{\Delta R(Q)}{\Delta Q},$$

де MR — граничний дохід; $DR(Q)$ — приріст валового доходу; DQ — приріст обсягів реалізованих товарів чи послуг; PQ — виручка від реалізації продукції обсягом Q одиниць.

5. ***Залежно від включення доходу в ціну товару:***

— *первинні доходи* включаються в ціну товару: зарплата, процент, рента, прибуток, амортизація, непрямі чисті податки;

— *вторинні доходи* виникають у зв'язку з перерозподілом первинних доходів: прямі податки, дивіденди, трансфертні виплати державою, підприємством та домогосподарством і т. ін.

6. ***За джерелом отримання:***

• Доходи від ресурсу "праця" як такого, що не має відособленого від свого власника існування:

— заробітна плата;

— доходи працівників колективних підприємств;
— доходи від індивідуальної діяльності;
— доходи від підсобного господарства;
— доходи від кооперативної діяльності;
— доходи підприємців.

• Доходи від власності, яка має відособлене від власника існування:
— дивіденди від акцій;
— відсотки від паю;
— відсотки від банківських вкладів;
— доходи від облігацій;
— орендна плата тощо.

• Доходи, що безпосередньо не пов'язані з оцінкою результатів діяльності:
— часткова компенсація виплат на освіту;
— безоплатне надання послуг з охорони здоров'я;
— адресна допомога малозабезпеченим верствам населення;
— благодійні послуги;
— соціальні пенсії тощо.

7. ***Доходи, що утворюються внаслідок використання певних факторів виробництва (факторні доходи):***
— доходи у вигляді заробітної плати або посадових окладів;
— рентний дохід;
— процентний дохід, або прибуток на капітал;
— підприємницький дохід (прибуток) у вигляді залишкового доходу.

§ 2. Функціональний розподіл доходів: марксистська та маржиналістська концепції

Під ***функціональним*** в економічній теорії розуміють розподіл доходів за факторами виробництва (ресурсами), до них за монетаристською концепцією належать праця, капітал, земля і підприємницькі здібності, а за марксистською — речові фактори (земля і капітал) та особовий (робоча сила).

Функціональний розподіл є первинним і тому значною мірою визначає можливості й межі перерозподілу, внаслідок чого фор-

муються кінцеві доходи окремих громадян, сімей і домогосподарств.

В економічній теорії є два принципово різні підходи до виявлення *законів* функціонального розподілу доходів: марксистський і маржиналістський. Розглянемо коротко зміст кожного з них і виявимо закони функціонального розподілу доходів.

Функціональний аспект розподілу доходів передбачає дослідження розподілу сукупного національного доходу між власниками праці (робочої сили) та капіталу.

Марксистська теорія розподілу доходів

Марксистська концепція функціонального розподілу доходів ґрунтується на таких засадах:

— капіталістичний сукупний національний дохід створюється найманою працею і капіталом;

— носієм здатності до праці є найманий працівник, який, поперше, переносить частину минулої, втіленої в засобах виробництва, праці на знову створюваний продукт, а по-друге, створює нову вартість;

— новостворена вартість (яка після реалізації набуває форми національного доходу) є, згідно з теорією К. Маркса, результатом тільки найманої праці;

— результатом капіталу є перенесена вартість, яка входить до структури сукупного суспільного продукту, але не є складовою національного доходу (новоствореної вартості);

— національний дохід має дві складові ($v + m$), де v — затрати змінного капіталу (найманої праці), які набувають форми заробітної плати, та m — затрати змінного капіталу, які набирають форми додаткової вартості;

— капіталісту додаткова вартість (m), нічого не коштує, а для найманого працівника — це неоплачена праця;

— пропорція, в якій новостворена вартість розподіляється на заробітну плату (v) і додаткову вартість (m), показує ступінь експлуатації (m'), яка визначається так: $m' = \frac{m}{v} \cdot 100\ \%$. Чим більша частка m в структурі ($v + m$), тим вищий ступінь експлуатації найманої праці капіталом;

— додаткова вартість, у свою чергу, підлягає розподілу між самими капіталістами (промисловцями, торговцями, банкірами (позичковими капіталістами) та землевласниками). У зв'язку з цим *додаткова вартість* набуває у функціональному розподілі таких форм:

P — прибуток промислового капіталіста;

H — прибуток торговельного капіталіста;

i — позичковий процент як форма доходу позичкового капіталіста (або банківський прибуток банкіра);

R — рента — форма доходу землевласника.

Розподіл додаткової вартості здійснюється за величиною капіталу. Останній забезпечує такий спосіб розподілу, за якого власники рівновеликого капіталу в різних галузях отримають рівновеликий дохід, який набирає форми середнього прибутку.

За цією концепцією, визначення частки найманого працівника у вартості національного доходу здійснюється за законом вартості робочої сили.

Робоча сила — сукупність фізичних та духовних здібностей людини до найманої праці.

Розуміння того факту, що робоча сила є не просто здатністю до праці, а здатністю до *найманої праці,* досить важливе, адже підприємець, здійснюючи організацію та управління економічною діяльністю, теж працює. Однак він не наймається сам до себе, але також здатний до праці, хоч не найманої, а *творчої, вільної*. Отже, вивчення капіталістичної системи як суспільного устрою передбачає поділ суспільства на власників робочої сили, власників капіталу і землевласників.

Власник робочої сили продає на ринку ресурсів свою здатність до найманої праці на певний проміжок часу, обумовлений договором. Ця здатність реалізується тільки в процесі трудової (економічної) діяльності. Упродовж часу, на який власник землі чи капіталу наймає власника робочої сили, перший на свій розсуд використовує необхідні для здійснення певних економічних функцій здібності найманого працівника.

Оскільки об'єктом продажу найманого працівника є робоча сила, то власник її мусить отримати грошовий еквівалент вар-

тості свого товару. Отже, заробітна плата, згідно з марксистською теорією, є формою вартості робочої сили. Остання (вартість робочої сили) визначається вартістю життєвих благ, необхідних для відтворення здатності до найманої праці. У цьому специфіка вартості товару робоча сила.

Водночас ***робоча сила*** — товар, який має і специфічну споживчу вартість (корисність). Для власника капіталу споживча вартість робочої сили виявляється у здатності її в одиницю часу створювати більшу вартість, ніж вона сама варта, тобто в здатності робочої сили створювати ***додаткову вартість***.

Пояснимо це на прикладі.

На ринку праці найманий працівник продає свою здатність до праці на певний строк з обумовленими часовими інтервалами роботи і відпочинку, а також величиною і строками виплати заробітної плати. Реалізація цієї здатності є ***процесом праці***.

Відтак найманий працівник на термін, обумовлений трудовим договором, втрачає право використовувати свою здатність до праці на свій розсуд. Підприємець (капіталіст), який купив (оплатив) право тимчасового використання здатності до праці певного працівника, скористається тільки тими його здібностями, які необхідні йому для нормального процесу виробництва саме в тій галузі, яку він (підприємець) представляє. Найманий працівник не перестає при цьому бути носієм здатності до праці, оскільки вона невіддільна від нього. Відчуженим може бути тільки результат діяльності найманого виробника. Саме тому є підстави стверджувати, що підприємець купує ***трудові послуги***, тобто право використання результатів трудової діяльності найманого робітника (функцію робочої сили).

Процес використання робочої сили і процес її виробництва та відтворення не тотожні.

Процес використання робочої сили для найманого працівника — це час, протягом якого він працює на підприємстві, приводячи в рух землю і капітал, що не є його власністю, але в ціні вироблених товарів та послуг є і його частка. Це час функціонального відчуження найманої праці на користь підприємства, де працює найманий робітник.

Для підприємця процес використання робочої сили є водночас процесом функціонального відчуження й інших ресурсів

(землі та капіталу), тоді як найманому робітникові байдуже, скільки для підприємця коштує використання всіх інших економічних ресурсів. Його інтерес полягає лише у можливості компенсувати затрати своїх фізичних і розумових здібностей, можливість не втратити здатність до найманої праці в майбутньому, а також можливість утримання сім'ї тощо. Іншими словами, йдеться про відтворення робочої сили або здатності до найманої праці. Оскільки сам працівник є носієм цієї здатності, то відтворення її можливе тільки через відтворення самого працівника. Тому затрати на відтворення здатності до праці за своїм змістом є затратами на товари та послуги, споживання яких забезпечує відтворення самого робітника з його здатністю до найманої праці.

Слід зазначити, що ***час використання найманої праці*** впродовж робочого дня (тижня, місяця, року), обумовлений трудовим договором, може не збігатися з ***часом, необхідним для відтворення робочої сили.***

Ця розбіжність може проявитись двояко:

— час, необхідний для відтворення робочої сили, більший, ніж час використання найманої праці;

— час використання робочої сили перевищує час, необхідний для її відтворення.

Перша ситуація не прийнятна для підприємця (роботодавця), оскільки потребує виплати вищої винагороди за послуги найманої праці, ніж вони того варті, відтак означає створення економічного збитку від праці ($P_L < 0$), де P_L — прибуток від ресурсу "праця".

Друга ситуація передбачає, що протягом однієї частини робочого дня працівник створює вартість, еквівалентну вартості його робочої сили, а протягом другої — надлишок вартості, який нееквівалентно привласнюється підприємцем і забезпечує йому додаткову вартість у формі прибутку ($P_L > 0$).

Окрім описаних двох ситуацій, можлива ще одна, за якої підприємство від використання трудових послуг отримує нульовий прибуток ($P_L = 0$). Така ситуація виникає тоді, коли час використання найманої праці дорівнює часу, необхідному для відтворення робочої сили.

Так у найзагальнішому вигляді може бути представлена марксистська теорія функціонального розподілу доходів.

Маржиналістська теорія функціонального розподілу доходів

Маржиналістська концепція розподілу факторних доходів ґрунтується на інших засадах, а саме:

— власниками економічних ресурсів у ринковій економіці є домогосподарства;

— є чотири фактори виробництва, яким відповідають такі форми доходів:

- *земля* створює *ренту* (R);
- *капітал* (інвестиційні ресурси) — *процент* (i);
- *праця* — *заробітну плату* (ω);
- *здатність до підприємництва* — *підприємницький дохід*, нижньою межею якого є *нормальний прибуток* (Pn);

— величина доходу на кожний із зазначених вище факторів визначається граничним внеском кожного чинника у валовий дохід фірми;

— такий принцип (закон) розподілу доходів справедливий як для найманих працівників, так і для землевласників, власників капіталу та людей, схильних до підприємництва, оскільки він забезпечує розподіл доходу пропорційно до внеску кожного з факторів.

Розглянемо ближче зміст цього механізму в цілому.

Насамперед слід звернути увагу на те, що економічним механізмом розподілу в ринковій (капіталістичній) економіці є ***ціна ресурсу***, яка визначає ***величину доходу***. Ціна на ресурси за умов досконалої конкуренції визначається співвідношенням попиту і пропозиції. А попит і пропозиція на ресурси та рівень цін на ринку ресурсів є похідними від споживчого попиту та рівня цін на товари і послуги, які виробляються за допомогою цих ресурсів.

Наприклад, попит на програмістів визначається рівнем попиту на програмне забезпечення галузей економіки та домогосподарств. До того ж усі економічні ресурси використовують в один час, і обсяг попиту на кожний з факторів залежить не тільки від рівня цін на певний ресурс, а й від рівня цін на інші фактори (еластичність попиту за ціною та перехресна еластичність попиту були описані у главі 8).

Сказане вище означає, що підприємець визначає, як йому вигідніше вчинити: найняти більше працівників чи збільшити обсяг

фізичного капіталу залежно від величини граничного продукту, що забезпечуватиме приріст кожного з факторів на одну одиницю.

Підприємець може збільшувати чисельність найманих працівників до тих пір, поки грошова оцінка граничного продукту дорівнюватиме величині заробітної плати.

Конкретно механізм утворення ціни ресурсу праця ми розглянемо пізніше. Зараз же нам необхідно розглянути принцип (закон), що лежить в основі розподілу доходу на фізичний капітал і землю.

Визначення доходу на землю та фізичний капітал

Який же принцип (закон) розподілу визначає дохід на землю й капітал? Маржиналізм визначає ресурс "***земля***" як природний фактор, необхідний для виробництва продуктів, а "***капітал***" (споруди, будівлі, устаткування) як такий, що вироблений та нагромаджений у минулому, а використовуються зараз для виробництва нових товарів та послуг.

Земля і капітал як економічні ресурси можуть бути продані, а можуть здаватись у користування на певний час за плату. У першому випадку має місце ***соціальне відчуження факторів***, яке передбачає зміну їх власника, у другому — ***функціональне відчуження***, що не передбачає зміни власника. Воно ґрунтується на зміні користувача певних ресурсів й означає продаж не ресурсів, а права на користування ***послугами***, які надаються завдяки використанню певних ресурсів.

Купівля землі і капіталу передбачає плату (ціну) за придбання цих ресурсів у власність на невизначений час.

Купівля ***права на користування послугами землі та капіталу*** реалізується через таку ціну, яка набуває форми ***ренти і процента***.

Рента (від лат. *reddo*) в перекладі означає "*повертати, сплачувати*" У сучасному розумінні цей термін означає дохід від землі, який регулярно отримують їх власники, ***не займаючись підприємницькою діяльністю***.

Ціна землі як форми доходу є похідною від величини ренти, що є ціною за право на тимчасове використання споживчих властивостей ресурсів.

Ціна ренти на землю визначається граничним продуктом землі. Це означає, що фірма буде збільшувати обсяг використання цього фактора доти, доки вартість ***граничного продукту*** від нього не зрівняється з ***ціною ренти.***

Величина доходу від використання праці, землі й капіталу визначається величиною їхнього граничного внеску у виробництво певних товарів чи послуг.

Якщо ж продаються на ринку ресурсів не послуги, а самі ресурси (земля), то ***ціна землі*** залежать:

а) від поточної вартості її граничного продукту;

б) від вартості її граничного продукту в майбутньому.

Це означає, що ціна землі є ***дисконтованою поточною ціною ренти.*** Іншими словами, ціна землі прямо пропорційна величині ренти й обернено пропорційна величині процентної ставки. Це означає, що власник землі продасть її за ціною, яка не повинна бути меншою, ніж відсоток, який він отримає, альтернативно розмістивши виручений від продажу грошовий капітал (у цьому випадку на рахунку в банку).

Конкретні форми рентних доходів розглядаються у главі 12 “Ринкові відносини в аграрному секторі економіки”.

Сучасна економічна теорія поняття ***ренти*** застосовує не тільки стосовно землі, а й щодо фізичного капіталу, найманої праці та підприємницьких здібностей, якщо пропозиція цих ресурсів нееластична. Наприклад, видатні співаки, шахісти, спортсмени, програмісти, як і видатні організатори виробництва, а також капітальні ресурси, які не можуть бути довільно збільшені впродовж певного часу, так і земля з особливими якостями приносять ***монопольний рентний дохід (ренту).*** Докладніше зміст економічної ренти у структурі заробітної плати розглядається в § 5.

Разом з тим ***фізичний капітал*** як фактор виробництва, на відміну від землі, пропозиція якої визначається не самою економічною системою, а чинниками, що знаходяться поза її межами, ***створюється самою економічною системою*** з метою примноження та прискорення створюваних за допомогою фізичного капіталу нових товарів і послуг. Для того, щоб підкресли-

ти відмінність між ***економічною рентою на природні ресурси, пропозиція яких нееластична***, та величиною орендної плати (ренти) на капітал, пропозиція якого еластична, ***дохід на капітал називають річною процентною ставкою.***

На відміну від теорії К. Маркса, де ***прибуток*** (дохід на капітал) набирає форми ***підприємницького доходу*** (доходу функціонального капіталіста) і ***позичкового відсотка*** (доходу позичкового капіталіста), сучасна економічна теорія розглядає відсоток як ціну капіталу, незалежно від того, хто його отримує: власник позичкового чи фізичного капіталу.

Пояснюється такий підхід тим, що за сучасних умов, коли акціонерна форма капіталу стала панівною, доходи від акціонерного капіталу виступають як ***процент грошового капіталу.*** Якщо, приміром, річна процентна ставка дорівнює 8 %, а загальна вартість капітальних благ оцінюється в 1 млн грн, то річний дохід на капітал, відповідно, становитиме 80 тис. грн: $\left(\frac{1\,000\,000 \cdot 8\,\%}{100\,\%}\right)$.

Класична та кейнсіанська теорії по-різному підходять до проблеми визначення процентної ставки. Загалом у теорії для розуміння факторів, що визначають відсоткову ставку, використовують поняття “чиста процентна ставка”.

Чиста процентна ставка — це ціна, яку необхідно заплатити за отримання грошової позики з метою реалізації проекту без будь-якого ризику.

Прихильники класичної економічної теорії вважають, що ***ставка процента*** визначається ***продуктивністю*** (попитом на інвестиційні ресурси) та ***ощадливістю*** (пропозицією заощаджень). Графічна точка перетину кривих заощаджень та інвестицій є рівноважною ***ставкою процента.*** Норма доходу від фізичних і фінансових активів має тенденцію до вирівнювання, утворюючи таким чином ***єдину ринкову процентну ставку.***

Форми доходу на ресурс “підприємницькі здібності”

Досі ми розглядали форми факторних доходів власників капіталу і землі, які не займаються підприємницькою діяльністю (або незалежно від того, займаються вони підприємницькою

діяльністю чи ні). Тепер розглянемо, яких же форм набуває дохід підприємця.

Величина доходу підприємця, як і власників інших ресурсів, визначається граничним продуктом ресурсу "***здатність до підприємництва***".

Винагорода, яку отримує підприємець, набирає форми підприємницького доходу, або ***прибутку,*** нижньою межею якого є нормальний прибуток. Окрім того, підприємницький дохід може включати і економічний прибуток.

Дохід підприємця є платою за організаційну та управлінську діяльність, новаторство і ризик.

Нормальний прибуток визначається як сума всіх мінімальних потенційних доходів, що є втратами від можливих альтернативних варіантів використання здібностей підприємця, тобто це альтернативні, або неявні, затрати. Отже, нормальний прибуток є елементом затрат і набуває форми винагороди за використання підприємцем покладених на нього функцій.

Економічний прибуток — чистий прибуток, який залишається після вилучення з виторгу від реалізації всіх затрат, зокрема і нормальний прибуток.

Економічний прибуток — це власність підприємця, але він використовує його не тільки для особистих цілей, а й спрямовує на розвиток виробництва, вирішення певних соціальних проблем тощо.

За маржиналістською концепцією розподілу доходів, первинний процес формування факторних доходів здійснюється на ринку ресурсів, а власниками ресурсів є домогосподарства, які, зокрема, пропонують капітал фірмам. Насправді власниками капіталу виступають підприємства, які його і використовують у процесі виробництва. Саме підприємства одержують дохід на капітал, який потім в певному обсязі різноманітними шляхами переходить до домогосподарств.

Форми доходу на капітал, які отримують домогосподарства

Дивіденди — виплати акціонеру компанією у формі готівки (*cash*) або у формі акцій (*schare*). ***Грошовий дивіденд*** — це платіж із прибутку компанії після сплати нею встановленого

податку на прибуток корпорації та процентів за борговими зобов'язаннями. Зазвичай, дивіденд визначається у процентах від номінальної вартості звичайної акції, а останнім часом дедалі частіше в абсолютному обсязі на одну акцію.

Відсотковий дохід — це дохід, який виплачується власникам цінних паперів і банківських депозитів.

Завдяки перерахованим вище видам доходів домогосподарства беруть участь у привласненні частини доходу на капітал.

Ринковий механізм визначення винагороди найманого працівника, землевласника і власника капіталу ґрунтується на взаємодії попиту й пропозиції цих факторів.

У зв'язку з тим, що ***принцип***, який лежить в основі формування факторних доходів, ми розглянули в загальному плані, для того щоб зрозуміти механізм розподілу за цим принципом, розглянемо його на прикладі одного ресурсу "праця". Для інших ресурсів цей механізм такий самий і не створює труднощів при застосуванні.

Для цього нам необхідно ретельніше розглянути процес формування попиту і пропозиції на ресурс "праця" та механізм встановлення ринкової ціни праці, а також дослідити вплив інституційних чинників (держави та профспілок) на ринок праці.

§ 3. Попит на ресурси та чинники, що його визначають, в теорії граничної продуктивності

Попит на ресурси, на відміну від попиту на споживчі блага, пов'язаний з виробництвом, яке здійснює конкретне підприємство (фірма). Оскільки метою підприємства є максимізація прибутку, то нею визначається й обсяг попиту на ресурси. Це означає, що підприємство прагне придбати такий обсяг ресурсів, використання якого забезпечить максимізацію прибутку.

Для розуміння процесу формування попиту на ресурси необхідно враховувати два моменти:

1) попит на ресурси залежить від попиту на економічні блага, вироблені з цих ресурсів, тобто попит на ресурси має похідний характер від попиту на продукти;

2) ціни на ресурси залежать від типу ринкових структур, де реалізуються самі ресурси та економічні блага, вироблені з них.

Розпочнемо розгляд формування попиту на ресурси з найпростішої ситуації, за якої підприємство купує ресурси на досконало конкурентному ринку і продає свою продукцію на досконало конкурентному ринку. За умов ***досконалої конкуренції*** підприємство виробляє і продає стільки продукції, скільки вважає за необхідне за ціни, що склалася на ринку. ***Впливу на ціну свого продукту*** підприємство ***не має***, оскільки частка окремого виробника в загальному обсязі продукту дуже незначна. Якщо частка підприємства у виробництві мала, то й частка закупівель ресурсів для виробництва продуктів окремим підприємством теж мала. Це означає що ***окреме підприємство не має впливу*** і на ***ціну ресурсу***.

Обсяг попиту на ресурси залежить від двох основних чинників:

— продуктивності ресурсу;

— ринкової ціни товару, виробленого з ресурсу.

Звісно, що ресурс із вищою продуктивністю буде користуватися більшим попитом, ніж ресурс з низькою продуктивністю.

Для ілюстрації впливу продуктивності ресурсу та ціни продукту, виробленого з цього ресурсу, на попит на ресурс скористаємось табл. 13.1. Дані таблиці умовні. Вони показують, що закон спадної граничної продуктивності ресурсу починає діяти зі збільшенням ресурсу на першу одиницю. Таке припущення приймається для спрощення.

Наведені в табл. 13.1. дані можуть ілюструвати попит на ресурс за умов досконало конкурентних ринків і продуктів для будь-якого ресурсу. Перша та шоста колонки табл. 13.1. показують залежність обсягу попиту на ресурс "праця" від MRP_L, оскільки цей показник враховує вплив на попит і граничної продуктивності ресурсу (MP_L), і ціни продукту (P_X), оскільки $MRP_L = MP_L \cdot P_X$, де MRP_L показує приріст доходу підприємства від використання додаткової одиниці ресурсу; MP_L — граничний продукт праці; P_X — ціна продукту X.

Поведінка підприємства на ринку ресурсів визначається ***правилом використання ресурсів***, яке математично можна зобразити рівністю $MRP = MRC$, де MRC — граничні затрати на ресурси.

Таблиця 13.1. **Визначення попиту на ресурс в умовах досконалоконкурентних ринків ресурсів і продуктів**

Обсяг змінного ресурсу	Обсяг продукту, виробленого з ресурсу	Граничний продукт праці, шт. (MP_L)	Ціна одиниці продукту, грн (P_X)	Валова виручка від реалізації продукту, грн	Гранична виручка від реалізації продукту, грн (MRP_L)
1	2	3	4	5 = 2 · 4	6
0	0	—	3	0	—
1	5	5	3	15	15
2	9	4	3	27	12
3	12	3	3	36	9
4	14	2	3	42	6
5	15	1	3	45	3

Стосовно праці це правило матиме вигляд: $MRP_L = MRC_L$.

Для фізичного капіталу: $MRP_K = MRC_K$, а для природного (земельного) ресурсу: $MRP_A = MRC_A$.

Пояснимо, чому саме ця рівність визначає доцільність використання додаткових одиниць змінного ресурсу.

Для спрощення припустимо, що єдиним змінним[1] ресурсом для підприємства є праця. Таке припущення є коректним, оскільки, по-перше, праця — найпоширеніший ресурс, що знаходиться у власності домогосподарства; по-друге, попит на інші ресурси виводиться аналогічно до попиту на працю.

Загалом, поведінка підприємства на ринку ресурсів буде такою: намагаючись максимізувати прибуток, підприємство намагатиметься збільшувати додаткові одиниці ресурсу доти, доки кожна наступна одиниця ресурсу буде приносити додатковий приріст загального доходу (MRP).

---

[1] Закон спадної граничної продуктивності діє за умови, що один ресурс змінний, всі інші — незмінні.

Тоді правило прибуткового використання ресурсів для підприємства можна сформулювати так: для підприємства прибуткове використання додаткових одиниць змінного ресурсу триває доти, доки MRP ресурсу не урівноважиться з MRC.

Звісно, кожна додаткова одиниця ресурсу вимагає від підприємства додаткових затрат. Величина, на яку зростають затрати підприємства з кожною додатковою одиницею залученого ресурсу, називається ***граничними затратами на ресурси*** (*MRC*).

Щодо ресурсу ***"праця"*** це правило означає:

1) якщо для останнього найманого працівника $MRP_L > MRC_L$, то підприємство буде збільшувати використання найманих працівників;

2) якщо для останнього найманого працівника $MRP_L < MRC_L$, то підприємство буде звільняти найманих працівників;

3) максимального обсягу прибутку підприємство досягне за умови: $MRP_L = MRC_L$.

Крива MRP є кривою попиту на ресурс, оскільки кожна точка цієї кривої показує обсяг ресурсу, залученого підприємством за даної ціни на цей ресурс (рис. 13.1). Для досконалоконкурентного ринку гранична виручка (дохід) від граничного продукту (*MRP*) дорівнює граничній вартості (цінності) продукту (*VMP*), який визначається формулою $VMP = MP \quad P_X$, що докладніше буде розглянуто на прикладі недосконалоконкурентного ринку ресурсів.

Стосовно ресурсу "праця" сказане вище означає, що на досконалоконкурентному ринку праці ставка заробітної плати встановлюється ринковим попитом на працю та ринковою пропозицією праці. Окреме підприємство не може впливати на ставку заробітної плати через досить малу її частку в ринковому попиті на найману працю.

Це означає, що загальні затрати на ресурс "праця" зростають на величину ставки заробітної плати для кожного додатково найнятого працівника, тобто

$$MRC_L = \omega,$$

де ω — ставка заробітної плати.

Звідси для досконалоконкурентного ринку підприємство максимізує прибуток за умови: $MRP_L = MRC_L = \omega$.

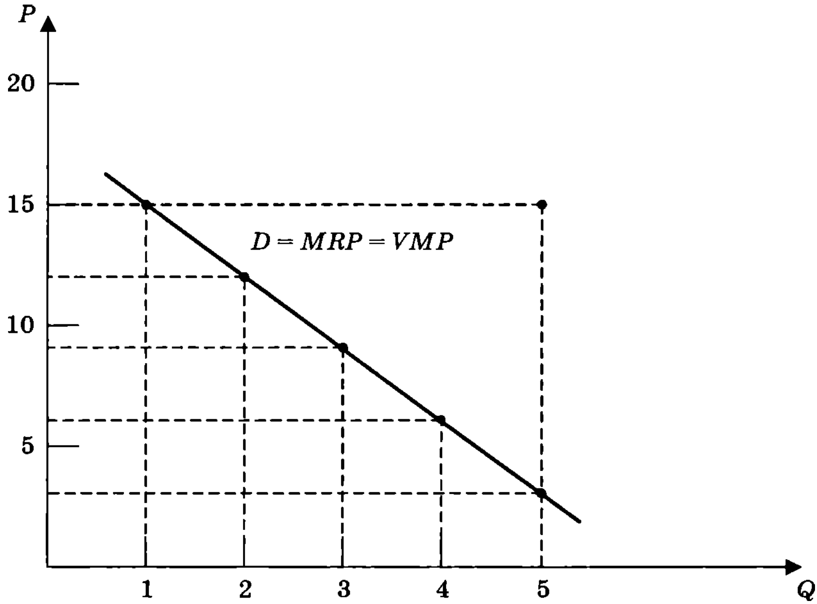


Рис. 13.1. **Попит підприємства на ресурси за умов досконалої конкуренції**

Враховуючи умовні дані табл. 13.1 та рис. 13.3, якщо, наприклад, ставка заробітної плати становитиме 14,9 грн, то підприємство найме тільки одного працівника, оскільки він забезпечить MRP_L у 15 грн, а $MRC_L = 14,9$ грн. За ставки заробітної плати (ω) в 11,9 грн підприємство найме двох працівників, за $\omega = 8,9$ грн — трьох, за $\omega = 5,9$ грн — чотирьох, а за $\omega = 2,9$ грн — п'ятьох працівників. Усе це є свідченням того, що MRP_L є кривою попиту на працю.

Ми розглянули попит на змінний ресурс за умов досконалоконкурентних ринків ресурсів і продуктів.

Вплив монополізму на ринках на попит на ресурси нам необхідно розглянути зараз.

Попит на ресурси за умов недосконалої конкуренції

Незважаючи на конкретний тип ринкової структури за умов недосконалої конкуренції (чиста монополія, олігополія чи мо-

нополістична конкуренція), крива попиту на ресурс порівняно з досконалоконкурентним ринком модифікується. Пояснюється це, насамперед, тим, що за умов недосконалої конкуренції ціни на продукцію (P_X) не залишаються незмінними, як це має місце на досконалоконкурентному ринку, а зменшуються у зв'язку з необхідністю реалізації додаткових граничних продуктів, вироблених додатково залученими ресурсами, зокрема додатковими найманими працівниками. У зв'язку з цим на ***граничну виручку від реалізації граничного продукту (MRP)*** впливає не один (зменшення граничного продукту), а ***два*** чинники: ***зменшення MP*** (граничного продукту) та ***зменшення ціни продукту (P_X)*** у зв'язку із зростанням випуску.

Відобразимо ці чинники в табл. 13.2, де три перших колонки збережемо такими самими, як у табл. 13.1. У четвертій колонці відобразимо зниження ціни на реалізацію додаткових обсягів продукту.

Таблиця 13.2. **Визначення попиту на змінний ресурс за умов недосконалої конкуренції**

Обсяг змінного ресурсу	Обсяг продукту, виробленого з ресурсу	Граничний продукт праці, шт. (MP_L)	Ціна одиниці продукту, грн (P_X)	Валова виручка від реалізації продукту, грн	Гранична виручка від реалізації продукту, грн
1	2	3	4	5 = 2 · 4	6
0	0		3,8	0	—
1	5	5	3,6	18	18
2	9	4	3,4	30,6	12,6
3	12	3	3,2	38,4	7,8
4	14	2	3,0	42	3,6
5	15	1	2,8	42	0

У табл. 13.2 необхідно звернути увагу на те, що зниження ціни, властиве кожному наступному приросту обсягу випуску продукту, стосується не тільки граничного продукту кожного наступного найманого працівника, а й усіх попередньо створених одиниць продукції, які могли б бути продані за вищою ціною, якби не відбулося зростання обсягу їх виробництва. Це пояснює той факт, що, на відміну від табл. 13.1, де шоста колонка (*MRP*) може бути підрахована двома методами:

а) відніманням валової (загальної) виручки від реалізації продукту кожного наступного рядка від попередньої;

б) множенням третьої і четвертої колонок, тобто $MRP = VMP = MP_L \quad P_X$ (6к = 3к · 4к), в табл. 13.2 MRP_L другого працівника дорівнює 12,6 грн (тобто 30,6 – 18), а $MP_L \cdot P_X = 4 \cdot 3,4 = 13,6$ грн.

Відповідно для третього працівника MRP_L дорівнює 7,8 грн, а $MP_L \cdot P_X = 3 \cdot 3,2 = 9,6$ грн.

Величину $MP_L \cdot P_X$ називають вартістю (цінністю) граничного продукту ресурсу і позначають *VMP*. Для досконалоконкурентного ринку, як ми бачимо,

$$VMP_F = MP_F \cdot P_X = MRP_F,$$

де VMP_F — цінність граничного продукту змінного ресурсу (фактора); MP_F — граничний продукт змінного ресурсу; P_X — ціна продукту, виробленого зі змінного ресурсу; MRP_F — гранична дохідність змінного ресурсу або гранична виручка від реалізації.

Для недосконалоконкурентного ринку $MRP \neq VMP$. Крива *MRP* за недосконалої конкуренції менш еластична за ціною, ніж за досконалої (рис. 13.2).

Як видно з рис. 13.2, крива попиту на працю за умов недосконалої конкуренції крутіша, ніж за умов досконалої. Це означає, що підприємство за недосконалої конкуренції менш чутливе до зниження ставки заробітної плати при визначенні чисельності найманих працівників.

За незмінності інших умов підприємство за умов недосконалої конкуренції буде виробляти менше продукту, ніж за умов досконалої. Пояснюється така поведінка підприємства тим, що обмеження обсягу виробництва компенсується йому збільшенням ціни. Звісно, що для виробництва меншого обсягу про-

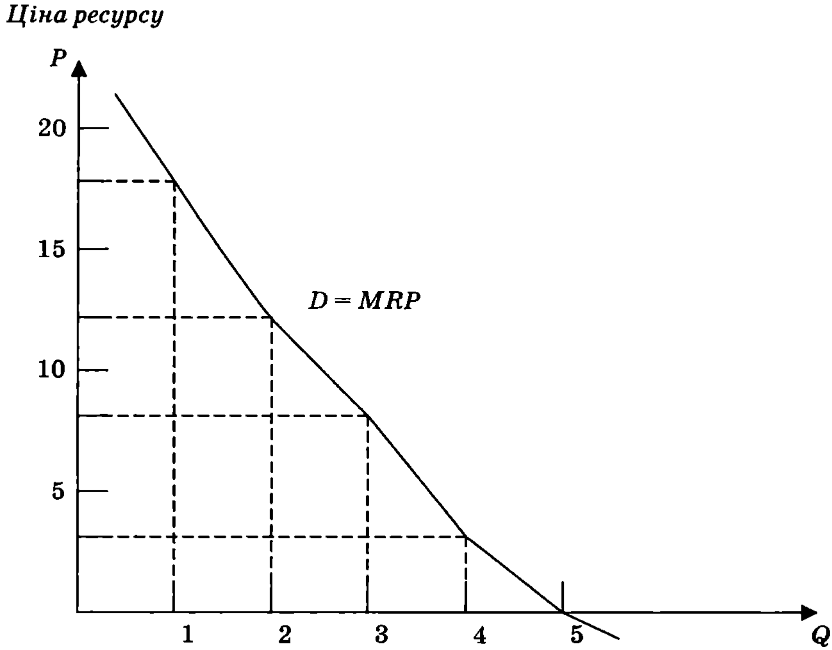


Рис. 13.2. **Попит підприємства на ресурс за умов недосконалої конкуренції**

дукту підприємству знадобиться й менше ресурсів, тобто для недосконалої конкуренції $VMP > MRP$.

Ми розглянули попит окремого підприємства на змінний ресурс за недосконалоконкурентного ринку.

Ринковий попит на ресурс визначається як сума індивідуальних попитів підприємств, що використовують цей ресурс.

Ми розглянули залежність обсягу попиту на ресурс з огляду на ціну.

Настала черга розглянути вплив ***нецінових*** чинників на ***зміни в попиті на ресурс***.

До них належать:

1) ***зміни в попиті на продукт***, вироблений з цього ресурсу, які призводять до змін у попиті на ресурс у тому самому напрямі, в якому відбулися зміни в попиті на продукт;

2) ***зміни продуктивності ресурсу*** спричиняють односпрямовані зміни в попиті на цей ресурс, тобто зростання продуктивності ресурсу, за незмінності інших умов, приведе до збільшення попиту на цей ресурс, і навпаки;

3) ***зміни цін на інші ресурси*** впливають на попит на ресурс залежно від ступеня їх взаємозамінності чи супутності (доповнюваності).

Для ресурсів-замінників необхідно враховувати дію ефектів заміщення та обсягу випуску, які діють різноспрямовано.

Для ресурсів-взаємодоповнювачів зміна ціни на ресурс-замінник зумовлює різноспрямовану зміну попиту на споріднений ресурс, наприклад, зростання ціни праці (за незмінності інших умов) приведе до збільшення попиту на капітал.

Нецінові чинники, які ми щойно розглянули, зміщують криву попиту на ресурс вгору (в бік зростання) або вниз (у бік зменшення).

Досі ми розглядали ситуацію, за якої підприємство пред'являє попит на один змінний ресурс. Всі ж інші ресурси залишаються незмінними. Така ситуація є реалістичною для ***короткострокового*** періоду. В ***довгостроковому*** періоді змінними є всі ресурси, тому для підприємства важливо забезпечити оптимальне поєднання ресурсів. Вирішення цієї проблеми потребує виявлення такої комбінації ресурсів, за якої за заданого обсягу виробництва ***мінімізуються затрати та максимізується прибуток.***

Правило мінімізації затрат підприємства

Мінімізація затрат на виробництво заданого обсягу продукції досягається тоді, коли граничний продукт на гривню вартості кожного з ресурсів, що використовує підприємство, є однаковим.

Математично це правило можна представити так:

$$\frac{MP_L}{\omega} = \frac{MP_K}{r_K} = \frac{MP_A}{r_A}, \qquad (1)$$

де MP_L, MP_K, MP_A — граничні продукти праці (L), капіталу (K) та землі (A); ω — ціна праці; r_K — ціна капіталу; r_A — ціна землі.

Правило максимізації прибутку підприємства

Підприємство максимізує прибуток за умови досконалої конкуренції, якщо кожний ресурс використовується до точки, де ціна ресурсу урівноважується з його виручкою від реалізації граничного продукту.

Математично це правило можна представити так:

$$\frac{MRP_L}{\omega} = \frac{MRP_K}{r_K} = \frac{MRP_A}{r_A} = 1. \qquad (2)$$

Необхідно зазначити, що для досягнення максимізації прибутку необхідною умовою є максимізація затрат.

Але мінімізація затрат не є достатньою умовою для максимізації прибутку. Справа в тому, що є багато обсягів виробництва, за яких можна мінімізувати затрати, але існує єдиний обсяг виробництва, за якого максимізується прибуток при мінімізації затрат. Це означає, що рівняння (2) включає умову, відображену в рівнянні (1).

Ми розглянули зміст, фактори та чинники, що впливають на поведінку підприємства (підприємця) щодо формування попиту на економічні ресурси. Ціна на ресурс встановлюється в процесі взаємодії попиту і пропозиції.

Проблеми визначення пропозиції ресурсів і встановлення рівноважної ринкової ціни ресурсів нам потрібно розглянути зараз.

§ 4. Ціноутворення на ринку праці. Заробітна плата як явище ринку

Праця — це ресурс, який займає особливе місце на ринку ресурсів у зв'язку з тим, що доходи від цього ресурсу є домінантними для найчисленнішої соціальної групи населення в будь-якій країні світу.

Особливість ресурсу "праця" полягає в тому, що це єдиний ресурс, який не має відособленого від власника цього ресурсу існування. Це означає, що власником здатності до найманої праці є індивід. Саме він вільний обирати сферу застосування своїх трудових здібностей. Тому й розпочнемо розгляд питання з індивідуальної пропозиції праці.

Для спрощення аналізу абстрагуємось від того, що праця може бути переважно розумовою чи фізичною, простою чи складною, кваліфікованою чи некваліфікованою, престижною чи непрестижною і т. ін. І припустимо, що є тільки один вид однорідної праці.

За такої передумови вибір найманого працівника стосовно того, на який час він віддасть підприємцю в користування свої здібності і скільки часу залишить для дозвілля, визначається величиною реальної ставки заробітної плати [2] (ціни праці).

Надання права використання підприємцем своїх здібностей за певну плату за своїм змістом є не чим іншим, як ***продажем*** найманим працівником своїх ***трудових послуг***.

Крива індивідуальної пропозиції трудових послуг (праці) може мати різні конфігурації (рис. 13.3а, б).

Рис. 13.3а ілюструє ситуацію, за якої нижньою межею ставки реальної заробітної плати, за якої наймані працівники погоджуються пропонувати свої послуги, є $(W/P)_0$. Крива S_{L1} має висхідний нахил, це означає, що у найманих працівників є бажання пропонувати більше праці у міру зростання ставки заробітної плати.

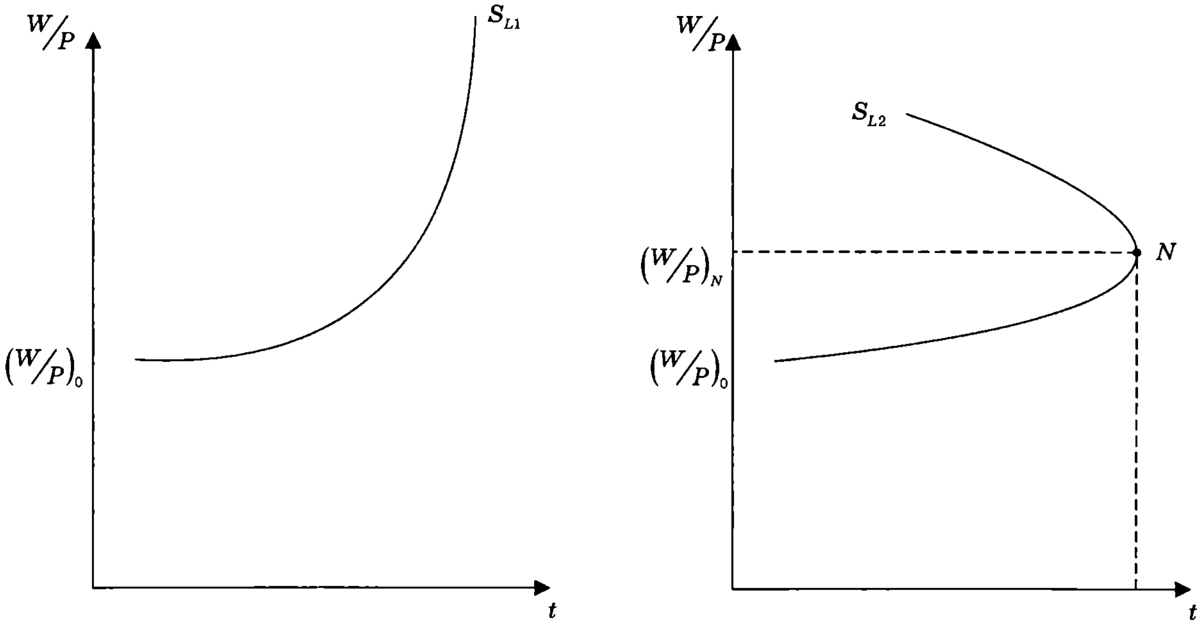
На рис. 13.3б зображена крива пропозиції S_{L2} складної конфігурації. За відносно низьких ставок реальної заробітної плати (від $(W/P)_0$ до $(W/P)_N$) крива S_{L2} має висхідний нахил. Починаючи зі ставки, що перевищує $(W/P)_N$, працівник скорочує пропозицію своєї праці. *Чому так відбувається?*

Вибір між зростанням доходу та збільшенням часу дозвілля

Найманий працівник, пропонуючи свою працю на ринку, мусить здійснити ***вибір*** між зростанням доходу і збільшенням часу дозвілля. Якщо, наприклад, ставка заробітної плати дорівнювала 35 грн за годину і працівник за 8-годинний робочий день отримував зарплату в 280 грн, то при зростанні ставки з 35 грн до

---

[2] Як і для будь-якої форми продукту чи доходу, *номінальна ставка заробітної плати* (*W*) визначається сумою грошей, отриманою найманим працівником за годину, робочий день чи тиждень. Реальна ставка заробітної плати (*W/P*) визначається величиною номінальної ставки та рівнем цін на споживчі товари.



а) пропозиція праці, людино-год

б) пропозиція праці, людино-год

Рис. **13.3. Криві індивідуальної пропозиції праці**

40 грн працівник за 7 годин отримає ті самі 280 грн заробітної плати. Окрім того, він отримає додатково 1 годину дозвілля. Але така поведінка найманого працівника не обов'язкова. Залежно від сімейного стану, стартових економічних умов індивіда, його пріоритетів у системі цінностей тощо одні індивіди будуть збільшувати пропозицію праці зі зростанням ставки заробітної плати, інші почнуть зменшувати її, віддаючи перевагу збільшенню вільного часу[3]. Таким чином, вільний і робочий час є альтернативами для найманого працівника. Збільшення робочого часу дає можливість більше заробляти, а отже, більше споживати економічних благ, але це зростання споживання здійснюється за рахунок скорочення часу дозвілля, оскільки чим вищою є ставка заробітної плати, тим дорожчою є кожна година дозвілля. Наприклад, якщо індивід "А" має годинну ставку в 50 грн, а індивід "В" — в 150 грн, то кожна вільна від роботи в ринковому секторі економіки година дозвілля коштує індивіду "В" втричі дорожче, ніж індивіду "А". Тому індивід "В" важче відмовляється від роботи за наймом. Така поведінка пояснюється ефектом заміщення вільного часу на користь робочого (пропозиції праці) у зв'язку зі зростанням ставки заробітної плати.

З іншого боку, є і протилежний ефект — ***ефект доходу***, зміст якого полягає в тому, що при зростанні ставки заробітної плати пропозиція праці зменшується.

Пояснюється дія цього ефекту тим, що вища ставка заробітної плати дає змогу отримати вищий дохід за менших затрат робочого часу.

Зрозуміло, що ***ефект доходу*** може превалювати за надвисоких ставок заробітної плати, а ефект ***заміщення*** властивий для переважної більшості категорій найманих працівників. Тому найпоширенішою є крива пропозиції праці, що має висхідний (додатний) нахил.

Ми розглянули ситуацію, за якої власник здатності до найманої праці сам визначає обсяг праці, який він хоче запропонувати на ринок. Насправді на пропозицію праці впливає ***держа-***

---

[3] Сучасна економічна теорія вважає ***вільним*** увесь час, який не використовується в межах ринкового сектору економіки.

ва, законодавчо обмежуючи час виробництва у шкідливих для здоров'я людини умовах праці; обмежує тривалість робочого дня, тижня тощо, встановлює мінімальну межу заробітної плати, нижче якої підприємець не має права опускати її.

Окрім того, підприємства певною мірою самі визначають тривалість та режим роботи (одно-, дво-, три- чи чотиризмінний) залежно від галузі та технологічного процесу (безперервний чи з перервами).

У зв'язку з цим є певні особливості формування пропозиції праці для окремого підприємства, для галузі та економіки в цілому.

Пропозиція праці для підприємства за умови досконалої конкуренції

На досконалоконкурентному ринку праці підприємство є одним із багатьох покупців трудових послуг, які пропонуються багатьма продавцями (найманими працівниками). Тому окреме підприємство не може впливати на ціну праці і сприймає її як таку, що задається ринком. Це означає, що крива пропозиції праці S_L на досконалоконкурентному ринку праці має вигляд горизонтальної лінії, яка проходить через ринкову ставку заробітної плати, оскільки пропозиція праці за цих умов є абсолютно еластичною за ціною (рис. 13.4).

За досконалої конкуренції на ринку праці середні затрати на одиницю праці (AC_L) і граничні затрати на додаткову одиницю праці збігаються з незмінною ставкою заробітної плати. Це означає, що за незмінності рівня ставки заробітної плати підприємство зможе найняти стільки працівників, скільки йому буде потрібно. Те саме є і в окремій галузі, якщо ця галузь не основний роботодавець у регіоні або за окремою спеціальністю. Але для окремої галузі горизонтальна крива пропозиції праці є швидше винятком, а не правилом.

Пропозиція праці для галузі

Як правило, великі галузі економіки є основними споживачами найманої праці певної кваліфікації чи спеціальності. Так, вугільна промисловість в Україні є єдиним роботодавцем для шахтарів, а на ливарників пред'являє попит металургійна га-

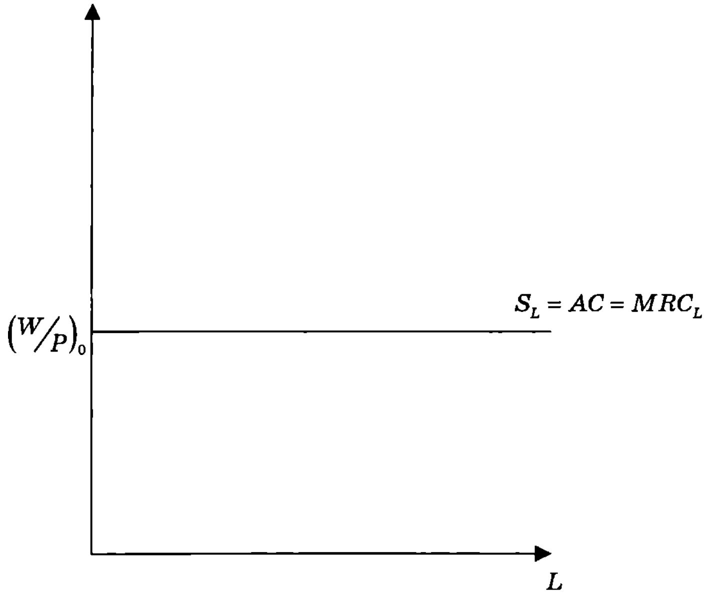


Рис. 13.4. **Крива пропозиції для підприємства на досконало-конкурентному ринку праці**

лузь. За таких умов крива пропозиції праці матиме додатний (висхідний) нахил (рис. 13.5).

Причини, що зумовлюють висхідний нахил кривої пропозиції праці галузі:

1) перевищення сили ефекту заміщення дозвілля працею над ефектом доходу, зумовлених зміною (зростанням) ставки заробітної плати, що виявляється в тому, що у міру зростання ставки заробітної плати збільшується пропозиція праці не тільки тими, хто вже зайнятий у виробничому процесі, а й тими, хто відмовлявся за нижчої ставки заробітної плати брати участь у процесі виробництва (студенти, учні, пенсіонери, жінки, що доглядають дітей, старих і хворих тощо);

2) галузі з високою ставкою заробітної плати стають привабливими для працівників інших галузей з меншою ставкою заробітної плати. Оскільки загальна чисельність економічно активного населення (робочої сили) в короткостроковому періоді є не-

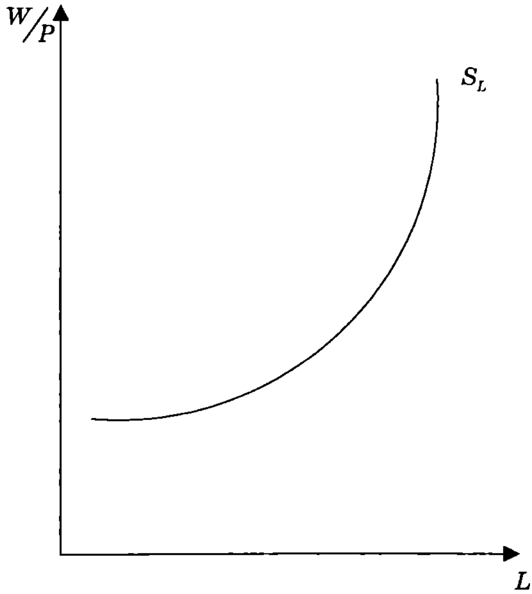


Рис. 13.5. **Крива пропозиції праці для галузі**

змінною, то "переливання" працівників у високооплачувані галузі спричиняє дефіцит найманої праці порівняно з обсягом капіталу в галузях з низькою оплатою. Наслідком цього є зростання граничного продукту праці в низькооплачуваних галузях, що змушує підприємства цих галузей збільшувати заробітну плату;

3) зростання альтернативної вартості використання праці для працівників інших галузей.

Пропозиція праці в масштабах економіки

Світовий досвід свідчить, що зростання ставки заробітної плати зумовлює зростання пропозиції праці, тобто крива S_L для економіки як цілого має додатний (висхідний) нахил. Якщо припустити, що зростання ставок заробітної плати буде мати стійку тенденцію до зростання й надалі, то, за незмінності інших умов, крива пропозиції мала б вигляд S_L (рис. 13.3б), адже зростання зарплати в кілька разів за незмінного (насиченого) обсягу споживання економічних благ привело б до скорочення робочого

та до збільшення вільного часу. Але НТП за цей час, очевидно, запропонує нам багато нових речових товарів і послуг, про існування яких ми сьогодні навіть не здогадуємося. Щоб задовольнити ці потреби, наймані працівники будуть знову збільшувати пропозицію праці.

Пропозиція праці на рівні економіки як цілого є предметом дослідження макроекономіки.

Проблема утворення ціни на ресурси — мікроекономічна проблема. Тому повернемося знову на мікрорівень.

Ринкова рівновага та рівновага підприємства на конкурентному ринку праці

Ринкова рівновага на ринку праці встановлюється в точці перетину кривих ринкового попиту на працю D_L та ринкової пропозиції праці S_L (рис. 13.6а).

Із рис. 13.6а видно, що рівноважній точці E відповідає рівноважна ставка заробітної плати ω^* та рівноважний рівень зайнятості в економіці L^*

Рівновага на рис. 13.6а відображає стан ***повної та ефективної*** зайнятості.

Повна зайнятість — всі, хто бажає запропонувати за встановленою ринком праці рівноважною ціною (ставкою заробітної плати) певний обсяг праці, можуть реалізувати свої бажання. Навіть за умови перевищення чисельності робочої сили над рівноважним обсягом зайнятих L^* в економіці матиме місце повна зайнятість. Пояснюється це тим, що надлишок чисельності робочої сили над L^* буде утворювати ***природний*** рівень безробіття, який означає, що те число трудових ресурсів, які за цих умов добровільно залишаються без роботи, не бажають за певної ставки заробітної плати (ω^*) пропонувати більше праці, ніж L^*.

Ефективною зайнятість в обсязі L^* є тому, що за такого рівня зайнятості граничний дохід від праці дорівнює граничним затратам на останню одиницю праці, тобто $MRP_L = MRC_L$.

Звісно, що попит окремого підприємства на ринку праці досить незначний порівняно з ринковим. Тому у зв'язку з тим, що ні підприємство, ні працівник не можуть вплинути на рівноваж-

ну ставку зарплати ω^*, підприємство і працівник мусять до неї пристосуватися.

Як було пояснено вище, на конкурентному ринку крива пропозиції праці L^S для підприємства має вигляд горизонтальної лінії, яка проходить через рівноважну ставку заробітної плати, яка у свою чергу є результатом взаємодії кривих S_L та D_L в економіці.

Рівноважний обсяг праці підприємства (рис. 13.6б) визначається правилом оптимізації, яке для конкурентного ринку праці має вигляд: $VMP_L = MRP_L = \omega^*$. Як видно з рис. 13.6б, якщо крива виручки від реалізації граничного продукту праці (MRP_L) знаходиться вище кривої граничних витрат на працю, підприємство зацікавлене у збільшенні кількості найманої праці, це забезпечить їй зростання прибутку, оскільки кожна додаткова одиниця праці принесе більше доходів, ніж витрат.

Якщо ж крива $D_L = MRP_L$ знаходиться нижче кривої $S_L = MRC_L$, то витрати підприємства на кожну додаткову одиницю праці будуть перевищувати приріст доходу від використання додаткової одиниці праці. За цих умов підприємство буде звільняти працівників доти, доки не досягне рівноважного стану в точці перетину кривих S_L і D_L, де $MRC_L = MRP_L$.

Рівновага на галузевому ринку праці. Роль галузевих ринків праці в економіці

Рівновага на галузевих ринках праці встановлюється в точці перетину галузевих кривих попиту на працю D_L та пропозиції праці S_L.

У зв'язку з тим, що одні галузі стрімко розвиваються, інші — повільніше або ж занепадають, ми повинні розглянути механізм "переливання" найманих працівників з одних галузей в інші та зрозуміти наслідки таких змін у структурі зайнятості. Для цього на рис. 13.7 зобразимо вплив змін у попиті (13.7а) на рівновагу галузевого ринку праці.

На рис. 13.7а зображено первинну рівновагу на ринку праці для вугільної галузі в точці E_0. Якщо попит на вугілля скоротиться, то скоротиться і попит на працівників вугільної галузі (шахтарів). Крива попиту зміститься з D_{L0} до D_{L1}; точка рівноваги — з точки E_0 в точку E_1.

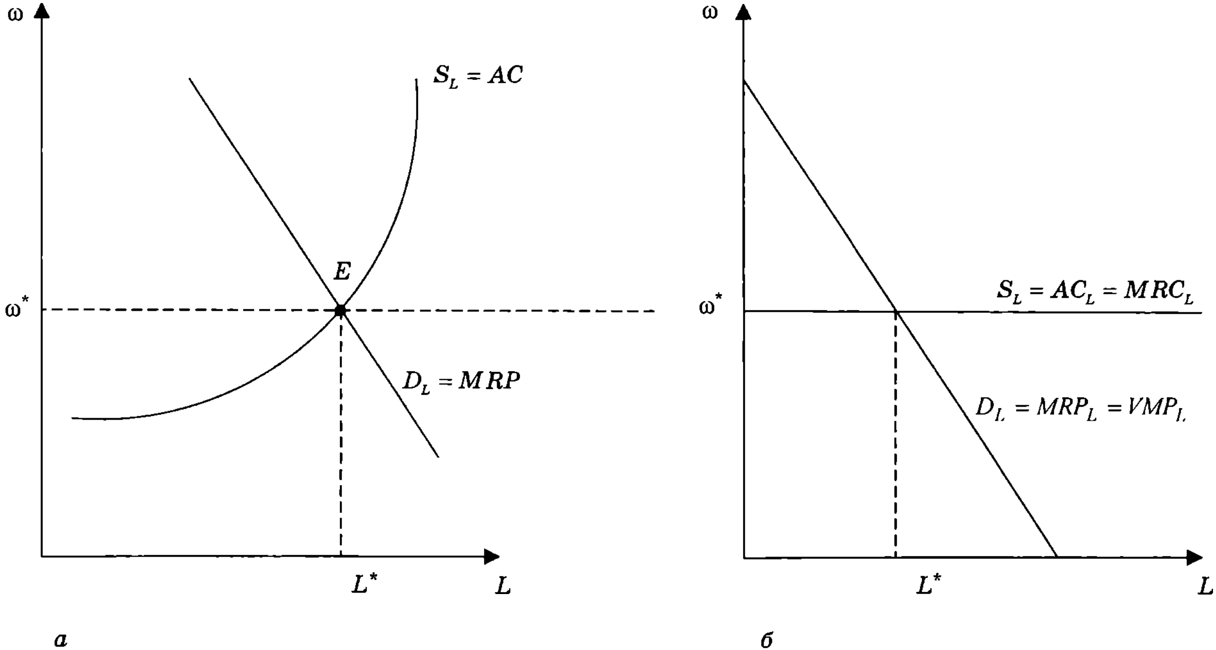


Рис. 13.6. **Ринкова рівновага (а) та рівновага конкурентного підприємства на ринку праці (б)**

В результаті ставка заробітної плати зменшиться з ω_0 до ω_1, відповідно зменшиться й чисельність зайнятих з L_0 до L_1.

На рис. 13.7б зображено ситуацію, за якої крива попиту на працю залишається незмінною, але відбуваються зміни у пропозиції праці.

Для прикладу візьмемо умовні галузі "А" і "В". Нехай графік 13.7б відображає первинну рівновагу на ринку праці для галузевого ринку "В". Припустимо, що в галузь "В" додаткові чисті інвестиції не здійснювались і тому гранична продуктивність праці, а тому й ставка заробітної плати, залишалась незмінною. А в галузь "А" здійснювались додаткові чисті інвестиції, внаслідок чого зросли MRP_L та заробітна плата. Яким чином відреагують на таку ситуацію працівники галузі "В"? Звісно, що працівники з галузі "В" почнуть переходити в галузь "А", в результаті чого крива пропозиції в галузі "В" зміститься з S_{L0} до S_{L1}, рівновага — з точки E_0 в точку E_1, заробітна плата зросте з ω_0 до ω_1, а кількість запропонованої праці в цій галузі зменшиться з L_0 до L_1.

Із розглянутих вище моделей рівноваги на галузевих ринках праці випливає, що:

по-перше, ринок праці поєднує і робить взаємозалежними навіть ті галузі економіки, які технологічно можуть не бути пов'язаними між собою;

по-друге, зростання заробітної плати в одних галузях зумовлює в короткостроковому періоді зменшення зайнятості та обсягів виробництва в інших галузях;

по-третє, перехід найманих працівників з одних галузей в інші стає можливим завдяки ***мобільності*** ресурсу "праця".

§ 5. Економічна рента і трансфертний дохід у складі заробітної плати. Форми і системи заробітної плати

Викладена в попередніх параграфах теорія ціни праці не може пояснити, чому програмісти, артисти, спортсмени, лікарі, менеджери та інші, що мають неординарні здібності, мають заробітну плату, яка подекуди значно перевищує ринковий її рівень для таких самих категорій найманих працівників.

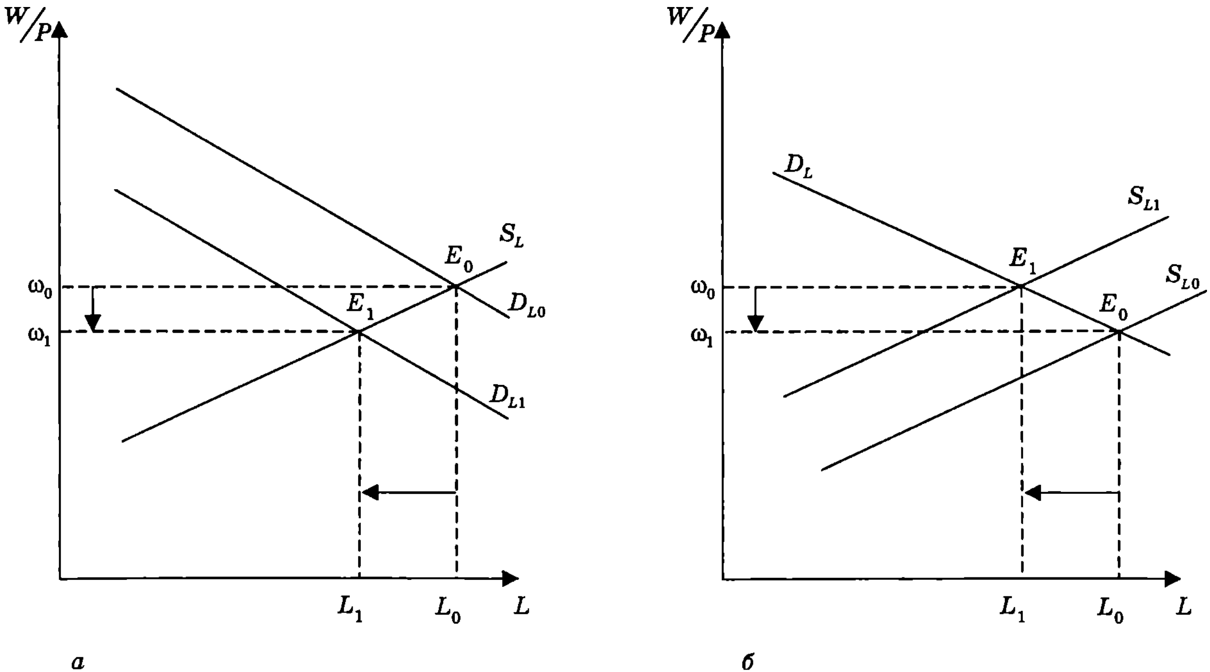


Рис. 13.7. **Встановлення рівноваги на галузевому ринку праці**

Пояснення цього явища вимагає розмежування в будь-якому доході на ресурс, отже і в доході на ресурс "праця", двох складових: трансфертного доходу (transfer carnings) та економічної ренти (economic rente).

Трансфертний дохід — це дохід, що дозволяє утримувати будь-який ресурс в уже обраній сфері діяльності.

Економічна рента — це перевищення ціни на ресурс над рівнем трансфертного доходу, яке дозволяє отримати необхідну пропозицію цього ресурсу в межах заданого способу його використання.

Величина винагороди за ресурс залежить від коефіцієнта еластичності пропозиції за ціною.

Для абсолютно ***нееластичної*** пропозиції ресурсу за ціною власник ресурсу отримує тільки ***економічну ренту*** (рис. 13.8а) у вигляді площі чотирикутника $O\omega_0E_0L_0$.

Для абсолютно ***еластичної*** пропозиції ресурсу власник отримає тільки трансфертний дохід (S_1O) (рис. 13.8б).

Якщо пропозиція на ресурс знаходиться між двома описаними вище крайнощами, тобто крива пропозиції має висхідний (додатний) нахил (рис. 13.8в), то власник ресурсу водночас отримує і трансфертний дохід (S_1OAEL), і економічну ренту (S_1O).

Співвідношення між часткою трансфертного доходу і економічною рентою в доході власника ресурсу визначається величиною коефіцієнта цінової еластичності пропозиції ресурсу: чим більший цей коефіцієнт, тим вища частка трансфертного доходу, і, навпаки, чим менший коефіцієнт еластичності, тим більша частка економічної ренти.

Інакше кажучи, економічна рента існує тільки тому, що мають місце обмеження в пропозиції ресурсу. Там, де цих обмежень немає, відсутня і рентна форма доходу на ресурс.

Рентні доходи на працю значною мірою зумовлені особливими ***природними*** здібностями, але, як правило, щоб ці здібності та обдарованість "були належним чином оздоблені", необхідна належна школа, підготовка.

Для виявлення взаємозв'язку між освітою та професійною підготовкою, з одного боку, та рівнем продуктивності праці й заробітної плати — з іншого, використовують поняття ***людського капіталу***.

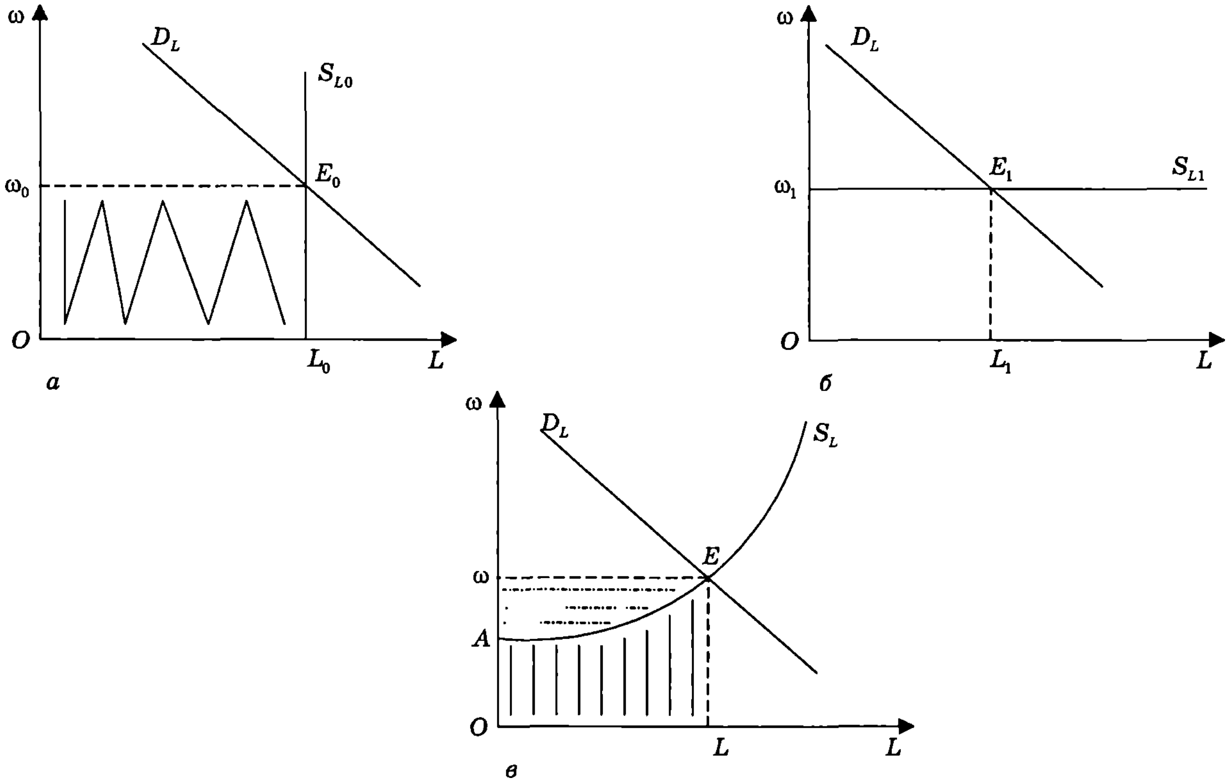


Рис. **13.8. Економічна рента і трансфертний дохід**

Людський капітал — це своєрідна міра впливу природних талантів та здібностей, а також освіти та кваліфікації на величину доходу від ресурсу "праця".

Окрім того, теорія людського капіталу використовується для дослідження економіки спорту, музики, шоу-бізнесу тощо.

Форми і системи заробітної плати

Розуміння сутності заробітної плати та закону, який її відображає, не охоплює всього різноманіття її змісту. Для розуміння ***сутності*** важливим є один із аспектів праці — ***ставка заробітної плати***, яка є ціною, що її сплачує роботодавець найманому працівникові за функціональне використання його праці.

Окрім ставки, заробітна плата формується на підставі багатьох різних за своїм функціональним призначенням складових. Співвідношення цих елементів утворює ***структуру заробітної плати***, яка охоплює: основну та додаткову зарплату, а також види винагород, що входять до кожної зі складових.

Заробітна плата має дві основні форми: ***відрядну*** та ***погодинну***. Кожна із форм виявляється у відповідних системах. ***Відрядна*** заробітна плата — це форма, що заохочує збільшення обсягів виробництва продукту. Вона застосовується тоді, коли саме від інтенсивності праці робітника залежить обсяг виробництва.

Відрядна форма зарплати передбачає *систему доплат* за економію палива, енергії, сировини, матеріалів, за ефективне використання устаткування, за ставлення до праці, за ризик і т. ін.

Погодинна форма заробітної плати застосовується там, де потрібно виробляти продукту саме стільки, скільки того вимагає технологія. Надлишок виробленої продукції є порушенням технології та не стимулюється.

Погодинна форма функціонує як *погодинно-нормативна* та *погодинно-преміальна.*

Перша передбачає оплату за відпрацьований час та за виконання нормативів робіт, які (нормативи) періодично переглядаються.

Друга (погодинно-преміальна) передбачає оплату за відпрацьований час та додаткову виплату премій за економію витрат, досконаліші форми організації праці тощо.

Між найманим працівником і власником капіталу існує постійна суперечність. У системі оплати праці ця суперечність проявляється в тому, що найманий працівник, який отримує свою частку, незалежно від фінансового стану підприємства, на якому працює, залишається байдужим до його (підприємства) частки. Для того, щоб зацікавити найманого працівника у результативній діяльності підприємства, ***застосовують систему пайової участі*** у розподілі доходів підприємства.

Частка участі найманого працівника в доходах фірми визначається двояко:

— визначенням частки кожного працівника в чистому доході підприємства;

— у формі акціонування та отриманні дивідендів на певний обсяг акціонерного капіталу.

Розміри заробітної плати в різних країнах суттєво відрізняються. ***Причинами відмінностей*** у національному рівні заробітної плати є:

— розмір вартості робочої сили;
— технологічний рівень виробництва;
— рівень продуктивності праці;
— сила й авторитет профспілок;
— вплив держави на політику доходів.

В Україні діє тарифна система, яка включає:

— тарифні ставки;
— тарифні сітки;
— схеми посадових окладів;
— тарифно-кваліфікаційні характеристики.

За допомогою тарифної системи заробітної плати здійснюють диференціацію робіт залежно від їх складності, а робітників залежно від їхньої кваліфікації та рівня відповідальності за розрядами тарифних сіток. Вони є основою диференціації заробітної плати.

Якщо розглядати заробітну плату як окреме економічне явище, то можна виявити, що у формах і системах заробітної плати проявляється дія двох принципів (законів) її формування:

— ***усереднений рівень оплати праці в країні визначається вартістю робочої сили*** (встановлення мінімального гаран-

тованого рівня всім працівникам незалежно від кінцевих результатів);

— ***диференціація заробітної плати*** (залежно від рівня кваліфікації, продуктивності праці, ризиковості, відповідальності й т. ін.) здійснюється на основі закону граничної корисності, що проявляється як закон граничної продуктивності, або на основі ціни трудових послуг, наданих найманими працівниками підприємцями.

§ 6. Вплив держави та профспілок на функціонування ринку праці

Окрім природних талантів та рівня освіти і кваліфікації на ціну праці впливають профспілки та держава, що пояснює недосконалість конкуренції на ринку праці.

Вплив держави на функціонування ринку праці проявляється різноманітно. Але визначальну роль відіграє встановлення мінімальної заробітної плати чинним законодавством. Метою такого урядового впливу є соціальний захист найманого працівника від свавілля роботодавця. А супутнім негативним наслідком такого впливу є зростання вимушеного безробіття (рис. 13.9).

На рис. 13.9 крива пропозиції праці зображена ламаною лінією, горизонтальний відрізок якої відповідає встановленій законодавчо ***мінімальній*** заробітній платі, а ***висхідний*** показує залежність пропозиції праці від ринкової ставки заробітної плати.

Якщо крива пропозиції праці перетинається кривою попиту на висхідному відрізку, то рівновага встановлюється в точці E_0. Їй відповідає рівноважна ринкова ставка заробітної плати та рівноважна зайнятість L_0.

Якщо ж крива пропозиції перетинається кривою попиту на горизонтальному відрізку, то рівновага встановлюється в точці E_1. Їй відповідають мінімальна ставка заробітної плати, встановлена адміністративно (законодавчо) ω_{min}, та зайнятість L_1. Якби не було законодавчого обмеження мінімального рівня заробітної плати, то рівновага ринкового попиту D_1 та ринкової пропозиції S була б встановлена в точці E'_1. Їй відповідала б рівноваж-

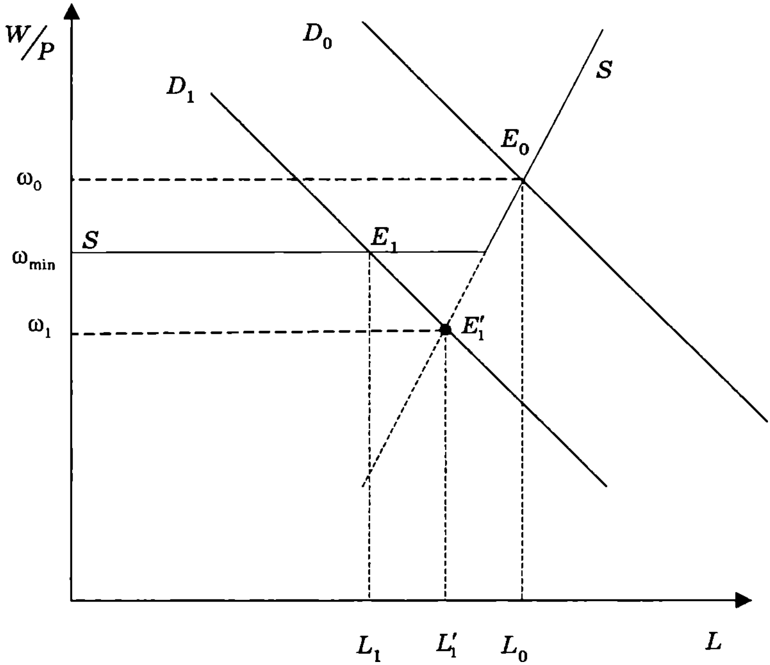


Рис. **13.9. Наслідки законодавчого встановлення мінімальної заробітної плати**

на ставка заробітної плати ω_1, яка є нижчою від ω_{min}, та рівноважний рівень зайнятості L'_1.

Як показано на рис. 13.9, встановлення мінімальної межі заробітної плати на рівні, вищому від ринкового, породжує вимушене безробіття в розмірі $L_1L'_1$.

Недосконалу конкуренцію на ринку праці зумовлюють також дії профспілок, які виступають на ринку праці з боку пропозиції від імені та в інтересах найманих працівників. За таких умов ціна праці визначається не тільки функціями попиту і пропозиції, а й цілями профспілок. Якщо профспілка сильна й авторитетна і ставить собі за мету максимізувати заробітну плату, то заробітна плата може суттєво відхилятись від ринкової в бік зростання, але це призведе до зменшення зайнятості.

Якщо профспілка свою мету вбачає в максимізації зайнятості, відповідно буде зменшуватися ставка заробітної плати.

Оскільки є два сектори економіки: охоплений профспілкою і не охоплений нею, то, як правило, профспілковий сектор вирішує свої проблеми за рахунок найманих працівників, котрі не є членами профспілки. Як правило, ті наймані працівники, які не знайшли собі роботи в секторі, охопленому профспілкою, знаходять собі роботу в секторі, де профспілки немає.

Тиск профспілок змусив роботодавців об'єднатись у спілки підприємців з метою створення противаги на ринку праці.

Якщо ***продавець (профспілка)*** є ***монополістом***, а ***покупець*** — ***монопсоністом***, виникає двобічна монополія. Якщо сила профспілки приблизно рівна силі спілки підприємців, то ринок праці тяжіє до конкурентних умов, яким відповідає рівноважна ставка заробітної плати та рівень зайнятих, близький до повної зайнятості.

Якщо сильнішими виявляться профспілки, зарплата буде перевищувати рівноважний ринковий рівень.

Якщо сильнішою виявиться спілка підприємців, зарплата найманих працівників буде нижчою рівноважної ринкової ставки.

Ми розглянули встановлення ставки заробітної плати в умовах досконалої та недосконалої конкуренції.

Окрім розглянутих вище, на рівень домогосподарств впливають й інші чинники. Розглянемо їх у наступному параграфі.

§ 7. Персональний розподіл доходів. Сімейні доходи, їх рівень, джерела і структура

Персональний розподіл доходів — це розподіл доходів між окремими фізичними особами, сім'ями або домогосподарствами. Аналіз персонального розподілу доходів дає можливість виявити фактори, що визначають рівень і структуру доходів окремих сімей.

Фактори, що впливають на структуру сімейних доходів:
— розмір грошових доходів членів сім'ї;
— наявність чи відсутність безплатних і пільгових благ;
— рівень цін на споживчі економічні блага;
— обсяг податків;
— наявність чи відсутність безробітних у сім'ї;

— ступінь соціальної захищеності;

— тривалість робочого дня працюючих у ринковому секторі;

— наявність чи відсутність доходів від власності, що функціонує незалежно від власника;

— наявність та число утриманців тощо.

Сімейний дохід — сума доходів свідомо організованої на основі родинних зв'язків та спільності побуту невеликої групи людей, життєдіяльність яких спрямована на реалізацію соціальних, економічних та духовних потреб індивідів, сім'ї.

Сімейний дохід — економічна основа відтворення сім'ї.

Є різні джерела формування сімейних доходів:

— власність на ресурс "праця", який не має відособленого від власника існування і забезпечує доходи у фірмах: заробітна плата, доходи від особистого підсобного господарства, від індивідуальної та кооперативної трудової діяльності, нормальний прибуток підприємця, гонорари;

— власність на ресурси, що мають відокремлене від їх власника існування, забезпечує такі форми доходів: процент, рента, орендна плата, прибуток, дивіденди тощо;

— державні трансфертні виплати (пенсії, допомоги, безплатні послуги в галузі освіти та охорони здоров'я, пільги тощо);

— інші джерела (спадщина; дарування; виграші і т. ін.)

Про рівень життя населення свідчить не тільки рівень сімейних доходів, а й напрямки їх використання, до яких належать:

— придбання економічних благ довгострокового користування (квартир, меблів, електропобутової техніки, затрати на освіту , довгострокове страхування життя тощо);

— придбання економічних благ поточного споживання (одяг, їжа, оплата комунальних послуг з охорони здоров'я, транспортних та інших послуг);

— сплата податків та обов'язкових неподаткових платежів;

— придбання цінних паперів, нерухомості та іншого майна з метою збереження цінності заощаджень або ж з метою отримання додаткових доходів на заощаджені кошти;

— інші витрати.

Рівень сімейних доходів не повинен бути нижчим ***прожиткового мінімуму***, який має дві форми прояву: фізіологічний та соціальний.

Фізіологічний мінімум враховує витрати на задоволення найнагальніших фізіологічних та фізичних потреб, включаючи витрати на оплату основних послуг (комунальних, транспортних і т. ін.) практично виключаючи придбання одягу, взуття та інших непродовольчих товарів з розрахунку, що на фізіологічний мінімум сім'я живе короткий час, і вона має необхідне житло, одяг, взуття та інші необхідні в побуті речі.

Соціальний мінімум, крім фізіологічного, включає також затрати на задоволення мінімальних духовних і соціальних потреб, які суспільство визначає (нормує) як такі, що забезпечують прийнятний для суспільства рівень життя.

Доходи населення в ринковій економіці виконують такі функції:

1) ***добробуту*** — забезпечують певний рівень життя населення;

2) ***мотиваційну*** — сприяють ефективному включенню до виробничого процесу шляхом створення системи нових стимулів;

3) ***соціальну*** — формують відповідну якість життя, що охоплює умови праці, життя і відпочинку, соціальні гарантії та забезпеченість, охорону правопорядку і дотримання прав людини, природно-кліматичні умови і стан навколишнього середовища, наявність вільного часу й можливості його ефективного використання, а також суб'єктивні відчуття спокою, комфортності та стабільності.

Чим бідніша країна, тим більша частка сімей, що проживають у межах фізіологічного мінімуму.

Звісно, що найважливіше значення для забезпечення фізіологічного життя людини має харчування. Чим вища частка затрат на харчування у загальній структурі витрат домогосподарства (сім'ї), тим нижчий його добробут. Це означає, що структура витрат сім'ї є важливим показником економічного розвитку країни.

Німецький статистик Ернст Енгель дослідив ще в XIX ст. структуру споживання сімей з різними рівнями доходів і виявив емпіричну залежність, яка потім отримала назву закону Енгеля.

Зміст закону Енгеля полягає в тому, що частка національного доходу, витрачена на продукти харчування, є важливим індикатором добробуту. Чим менша ця частка, тим вищий добробут.

Зі зростанням доходів домогосподарств частка витрат на харчування зменшується; частки витрат на одяг, житло та комунальні послуги зазнають незначних змін, а частки витрат на задоволення соціальних та культурних благ суттєво зростає.

Згідно з Законом України "Про прожитковий мінімум" норматив прожиткового мінімуму формується з розрахунку на місяць на одну особу, а також окремо для тих, хто належить до основних соціальних і демографічних груп населення. Прожитковий мінімум є індикатором визначення ***межі бідності*** в суспільстві й відбиває якісний перехід між різними рівнями споживання.

Прожитковий мінімум розділяє сім'ї (домогосподарства, окремих осіб) на дві умовні групи за рівнем споживання — ***забезпечених*** та ***малозабезпечених***.

В умовах становлення ринкового середовища в економіці України внаслідок взаємозумовленої дії об'єктивних та суб'єктивних факторів формування доходів населення характеризується такими тенденціями:

— розширенням структурних складових сімейних доходів;

— поглибленням розриву між номінальними доходами і доходами, що є у розпорядженні;

— слабким і нестійким зростанням факторних доходів;

— домінуванням перерозподільчих процесів у створенні доходів;

— зростанням частки доходів від реалізації продукції особистого підсобного господарства;

— натуралізацією частки отриманих доходів;

— тінізацією доходів з метою ухилення від сплати податків.

Досягнення оптимальної структури і рівня сукупних сімейних доходів є одним із найбільш актуальних завдань сучасної політики держави, але ці проблеми є об'єктом аналізу іншої теми.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Дохід. Види доходів. Номінальні та реальні доходи. Заробітна плата. Форми заробітної плати. Системи заробітної плати. Мінімальна заробітна плата. Прожитковий мінімум. Фізіологічний мінімум. Індекс розвитку людини. Факторні доходи: заробітна плата, рента, процент, прибуток економічний, прибуток нормальний. Функціональний розподіл доходів. Персональний розподіл доходів. Валовий дохід. Середній дохід. Граничний дохід. Сімейний дохід. Трансфертні платежі.

Контрольні запитання і завдання

1. Охарактеризуйте види доходів і відмінності між ними.
2. У чому різниця між номінальними і реальними доходами?
3. У чому сутність розподілу доходів?
4. Які форми розподілу доходів вам відомі?
5. Назвіть принципи (закони) розподілу доходів у суспільстві за марксистською та маржиналістською концепціями.
6. У чому полягає зміст заробітної плати? Яких форм вона набуває? Розкрийте їх зміст.
7. Чому сучасна економічна теорія розглядає дохід на капітал (незалежно від того, яких форм він набуває) як відсоток?
8. Що таке рентний дохід? Які фактори його зумовлюють? Поясніть, за яких умов виникають рентні доходи.
9. Якими факторами визначається дохід підприємця? Яких форм він набуває?
10. Чому існує нерівність у розподілі доходів?
11. Які ви знаєте методи відображення та виміру нерівномірного розподілу доходів між різними верствами населення?
12. Назвіть основні інструменти, за допомогою яких держава здатна впливати на зменшення диференціації у розподілі доходів між окремими членами суспільства.

Література

1. *Базилевич В.* Економічна природа бідності та шляхи її подолання // Вісник КДТЕУ. — 2000. — № 3. — С. 3—14.

2. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С. 90—96.

3. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Центр літератури, 2006. — Розд. 9

4. Курс економической теории: Учебник. — 4-е изд., доп. и перераб. — Киров: АСА, 1999. — Розд. 11—14.

5. *Мандибура В.О.* Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання. — К.: Парламент, 1998.

6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид. — К.: Знання-Прес, 2004. — Розд. 21.

7. Про прожитковий мінімум: Закон України // Урядовий кур'єр. — 1999. — 18 серпня. — С. 9.

8. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика: Пер. с англ. 2-го изд. — М.: Дело ЛТД, 1993. — Розд. 15, 16, 17, 18.

9. *Gleaser Edward L., Sacerdote Bruce.* The social consequences of housing. — Cambridge, MA.: National Bureau of Economic Research, 2000.

10. World Development Reports. 1998. The State in a Changing World / Published for the World Bank. — Oxford University Press, 1999.

Глава 14. ЕКОНОМІКА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ, РИЗИКУ І СТРАХУВАННЯ

Не ризикуючи, нічого не здобудеш.
Народна приказка

Економічне життя суспільства, як і життя взагалі, сповнене невизначеності. Виходячи вранці на роботу, ніхто з нас не може бути впевненим, що ввечері ми повернемося додому з таким же самопочуттям. Сплачуючи зі своєї заробітної плати відсоток до пенсійного фонду, ніхто напевне не знає, чи доживе він до пенсії, а якщо доживе, то скільки років йому судилося її отримувати. Відмовляючись від поточного споживання частки своїх доходів з метою їх заощадження, споживач не певний, що з часом ці заощадження не знеціняться, а спосіб розміщення своїх заощаджень він обрав правильно. Отже, кожен крок нашого повсякденного життя пов'язаний з певною невизначеністю.

Зосередимося на двох проблемах:

а) яким чином невизначеність в економіці впливає на економічну поведінку суб'єктів;

б) до яких засобів захисту від негативного впливу невизначеності та ризиковості людство вдається в умовах ринкової економіки.

§ 1. Невизначеність і ризиковість сучасної ринкової економіки

Невизначеність в економіці пов'язана з подіями і факторами функціонування економічної системи, які суб'єкти господарювання не можуть з достатньою вірогідністю передбачити, а тому й належним чином пристосуватися до них.

Невизначеність — це недостатня інформованість про вірогідність майбутніх подій, які впливають на долю учасників ринку (рис. 14.1).

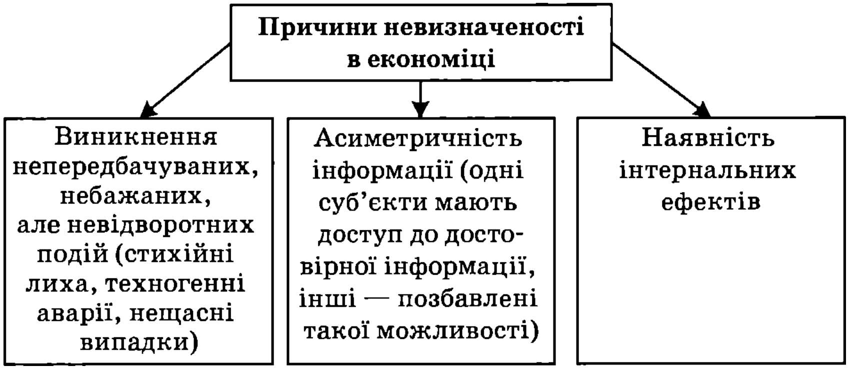


Рис. 14.1. **Причини невизначеності в ринковій економіці**

Здатність людини пристосовуватися до невизначеності називають ***схильністю до ризику***. За цим критерієм виділяють три групи (типи) людей:

— *не схильних до ризику* (противники ризику, що бажають його уникнути);

— *нейтральних до ризику*;

— *схильних до ризику* (тих, хто любить ризикувати).

Як визначити належність суб'єктів до тієї чи іншої категорії? Несхильні до ризику люди прагнуть отримувати середній прибуток. Вони не ризикуватимуть свідомо, якщо є ймовірність одержати нульовий прибуток. Тим більше вони не погодяться на ризик, якщо є загроза втратити все багатство, набуте раніше.

Ризиковість — ситуація на ринку, спричинена невизначеністю, за якої переважну більшість подій та способів поведінки суб'єктів господарювання неможливо з достатньою достовірністю передбачити і спрогнозувати.

На рівень ризиковості економіки впливають чинники, які не залежать ні від волі, ні від бажань, недбалості чи виняткової добропорядності людей (землетруси, селеві потоки, суховії тощо), і такі, що є наслідком дій суб'єктів економіки (політична доктрина та воля уряду, компетентність менеджерів усіх рівнів і т. ін.) (рис. 14.2).

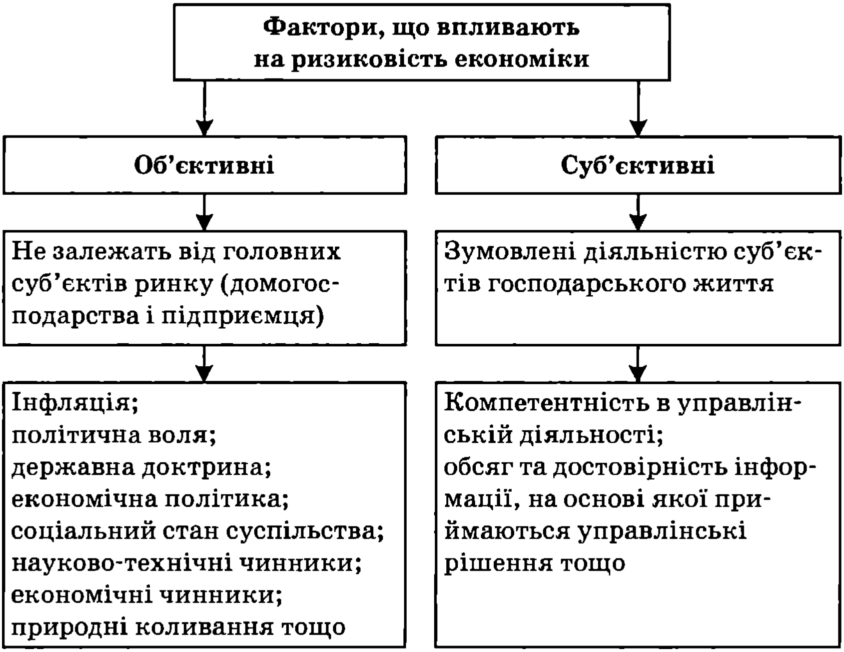


Рис. 14.2. **Фактори ризиковості економіки**

Спектр ризиків в економічному житті суспільства досить різноманітний. Для спрощення їх об'єднують у групи (види) (рис. 14.3).

Найпоширенішим методом визначення рівня ризику (рис. 14.4) ***є статистичний метод***. Він ґрунтується на:

— інформації за тривалий проміжок часу про події, які можуть мати негативні наслідки для долі суб'єктів господарювання;

— виявленні періодичності збурення таких подій (якщо мали місце);

— визначенні (розрахунку) ймовірності настання тих чи інших небажаних подій, що мають негативні наслідки та екстраполяції їх на майбутнє.

Статистичний метод найчастіше застосовується для масових явищ і ґрунтується на теорії великих чисел.

Метод експертних оцінок застосовується для випадків, які зустрічаються не часто і не можуть бути визначені статистично.

Головні види економічних ризиків

Виробничий
Залежить від:
— природних умов;
— технологічних особливостей;
— факторів, що впливають на рівень витрат фірми

Комерційний
Виникає в процесі реалізації товарів та послуг і пов'язаний із:
— зміною цін;
— митними бар'єрами;
— обсягами закупівель;
— втратами від пограбування чи псування товару тощо

Фінансовий
Виникає у сфері стосунків фірм із банками та іншими фінансовими інституціями

Процентний
Пов'язаний з можливими втратами через зміну курсу активів

Кредитний
Зумовлений поверненням кредиту із запізненням або неповерненням його зовсім

Рис. 14.3. **Види економічних ризиків**

Методи визначення рівня ризику

Статистичний
За інформацією про аналогічні випадки в минулому та шляхом екстраполювання їх на майбутнє

Експертних оцінок
На основі знань та досвіду експертів

Рис. 14.4. **Методи визначення рівня ризику**

Рівень ризику залежить від очікуваного значення (ймовірність настання небажаних подій) та варіативності можливого результату. Наприклад, імовірність того, що кредит не повернуть 2 % позичальників, розрахована на основі аналізу

Величина рівня ризику визначається

очікуваним значенням
Середньозважені значення всіх можливих результатів, де ймовірність будь-якого результату приймається за частоту або вагу власного значення:
$E(x) = П_i X_i + \quad + П_n X_n$,
де X_i — можливий результат;
$П_i$ — вірогідність відповідного результату

$$\sum_{s=1}^{n} П_i = 1$$

варіативністю можливого результату:
— дисперсія (середньозважена величина квадратів відхилень дійсних результатів від очікуваних);
— стандартне (середньоквадратичне) відхилення (квадратний корінь із дисперсії)

Рис. 14.5. **Фактори, що визначають рівень ризику**

інформації за 20 років. Але відсоток тих, хто його не повертав у короткостроковому періоді, коливався в межах 0—20 %. Чим вища варіативність коливань можливого результату, тим вищий ступінь ризику, і навпаки.

У зв'язку з властивою людям різною схильністю до ризику вони обиратимуть для себе різний спосіб поведінки в ринковій ситуації. Як свідчить досвід, переважна більшість людей не схильні до ризику. Недарма світова практика показує, що 5—7 % населення, які стають підприємцями (людей, схильних до ризику), досить для того, щоб забезпечити суспільство всіма необхідними товарами та послугами. Це означає, що здатність до підприємництва — такий само обмежений економічний ресурс, як і інші. Але й самі підприємці поділяються на схильних та не схильних до ризику. Це пояснюється не тільки психічним станом, а й економічним законом спадної граничної корисності.

Як приклад розглянемо ситуацію гри в рулетку. Нехай гравець, який має 1000 грн, ставить "на зелений" 500 грн. Якщо він виграє, сума ставки зростає вдвічі, й він матиме 1000 грн виграшу та 500 грн тих, що не поставив, тобто всього 1500 грн.

Якщо ж він програє, то в нього залишається 500 грн. Математичне сподівання (оскільки є тільки 2 варіанти: виграти чи програти, тобто ймовірність 50 %, або $1/2$) у грошовому вираженні матиме вигляд:

$$\frac{1}{2}\cdot(-500)+\left(\frac{1}{2}\cdot 500\right)=0.$$

Зобразимо криву загальної корисності для цієї ситуації (рис. 14.6) і розрахуємо математичне сподівання в умовних одиницях корисності (ютилях, балах). Для цього на осі абсцис відкладемо кількість гривень, які має та може виграти гравець, а на осі ординат — корисність в ютилях.

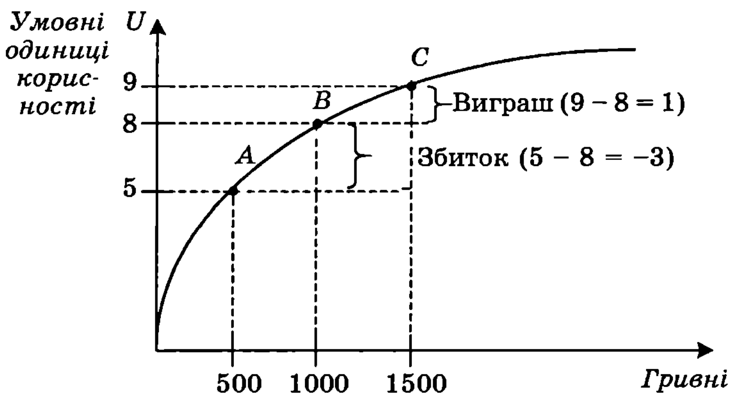


Рис. 14.6. **Крива загальної корисності**

Із графіка видно, що перші 500 грн мають корисність 5 ютилів, другі 500 грн — 3 ютиля, а треті 500 грн — 1 ютиль.

Внаслідок дії закону спадної граничної корисності остання знижується, тому математичне сподівання у формі корисності (а не у грошовій формі) матиме вигляд

$$\frac{1}{2}\cdot(-3)+\frac{1}{2}\cdot 1=-1.$$

Це означає, що вигода (в умовних одиницях корисності — ютилях), яку отримає гравець у разі виграшу, буде меншою, ніж збитки в разі програшу.

Якщо більшість людей не схильні до ризику, то вони шукатимуть засоби його попередження або принаймні обмеження. Ризикувати вони погодяться тільки тоді, коли середній рівень дохідності (прибутковості) буде таким привабливим, що зможе компенсувати їм втрати від ризику.

Але визнання того, що переважна більшість людей прагнуть уникнути ризику, не заперечує того факту, що гральний бізнес процвітає. Люди купують лотерею, сподіваючись за невелику плату мати великий виграш. Інші ж просто мають додаткове задоволення від того, що йдуть на ризик.

§ 2. Спекуляція та її роль в умовах ринку

Замість гри в рулетку розглянемо біржову гру. Про неї говорять двояко:

а) фондовий ринок ототожнюють із ***казино***, де панують досвідчені гравці в гонитві за удачею;

б) фондовий ринок називають ***ефективним ринком***, який досить чутливий до змін інформації про ціни, миттєво реагує на такі зміни, сприяє перерозподілу фінансових ресурсів та здатний вирішувати цілу низку проблем невизначеності.

Розглянемо механізм обмеження ризику способами, біржового ринку.

Невизначеність, як властивість ринкового господарства, породжує ***спекуляцію*** та ***арбітражування***.

Спекуляція — різновид економічної діяльності, що ґрунтується на використанні різниці цін у часі й передбачає купівлю будь-якого товару з метою його перепродажу в подальшому за вищою ціною.

Арбітражування — різновид економічної діяльності, метою якої є одержання прибутку шляхом купівлі будь-якого товару на одному ринку та перепродажу його на іншому за вищою ціною. Ця діяльність ґрунтується на використанні різниці цін у просторі.

Ці два різновиди діяльності об'єднують одним поняттям ***спекуляція***, яка передбачає усвідомлений ризик для тих, хто нею займається (рис. 14.7).

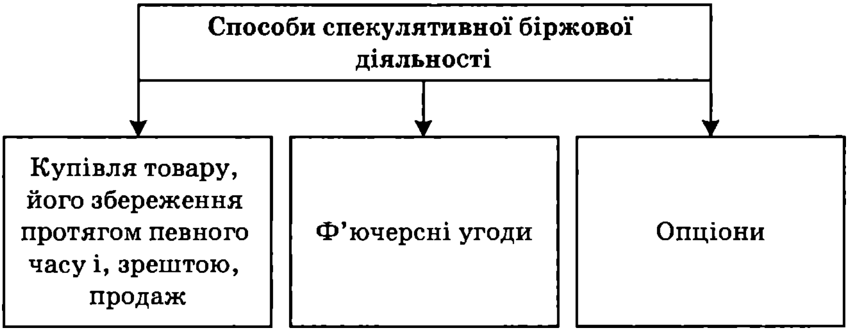


Рис. 14.7. **Способи спекулятивної біржової діяльності**

Якщо спекулянт купує товар і зберігає його з метою подальшого продажу за вищою ціною, то, звісно, з часом він очікує зростання ціни на цей товар. Якщо його сподівання виправдаються, тобто ціна на цей товар зросте, спекулянт отримає спекулятивний дохід.

Ф'ючерс — будь-яка угода, пов'язана з купівлею або продажем товарів чи цінних паперів у майбутньому за ціною, обумовленою в конкретний момент (сьогодні).

Механізм укладання строкових ***ф'ючерсних угод*** можна проілюструвати так. Наприклад, фінансовий інвестор хоче придбати акції компанії "Сканія", очікуючи підвищення на неї ціни в майбутньому. Він підписує з біржовим посередником, сподіваючись, що курс акцій компанії "Сканія" залишиться незмінним, контракт про купівлю 10 000 акцій через рік за сьогоднішньою ціною. Нехай акція цієї компанії коштує 50 грн, отже, вартість контракту — 500 000 грн. Якщо ціна однієї акції через рік зросте до 60 грн за штуку, то інвестор отримає 10 × 10 тис. = 100 тис. грн прибутку, якщо ж ціна знизиться до 40 грн, то він зазнає збитків на 100 тис. грн.

Опціон — угода, за якою інша сторона може купити чи продати товари або цінні папери впродовж певного періоду за узгодженою ціною, яка може бути значно нижчою або значно вищою, ніж поточна ціна. Договір на продаж називають опціоном пут (put), а на купівлю — колл (call). Подвійний опціон — опціон на купівлю та продаж, або пут і колл.

Специфікою цієї угоди є те, що своє право на купівлю (продаж) інвестор може реалізувати чи не реалізувати, залежно від ситуації на ринку. Наприклад, якщо інвестор хоче придбати акції компанії "Сканія", очікуючи на зростання цін на них у майбутньому і виходячи із сьогоднішньої ціни 50 грн за штуку, то, підписавши опціонний контракт на купівлю 10 000 акцій строком на 1 рік, у випадку дійсного зростання ціни однієї акції з 50 до 60 грн за штуку він тим самим реалізує своє право на купівлю акцій по 50 грн, а далі на продаж їх за реальною ціною по 60 грн за штуку і, зрештою, на отримання від реалізації свого права прибутку 100 тис. грн за вилученням комісійної винагороди маклеру.

Якщо ж ціна акцій зменшиться до 45 чи 40 грн за штуку, за цією угодою інвестор може відмовитися від реалізації свого права купити 10 000 акцій. Його втрати у цьому випадку визначатимуться тільки величиною винагороди маклеру.

Товарами на ринках опціонів та ф'ючерсів можуть бути не тільки цінні папери, а й зерно, бавовна, цукор тощо. На цих ринках торгують спекулянти і хеджери.

Залежно від мети, яку ставлять перед собою учасники ф'ючерсних ринків, їх поділяють на ***спекулянтів*** і ***хеджерів***.

Спекулянти — учасники ринку, які здійснюють купівлю (продаж) з тим, щоб у майбутньому відповідно продати (купити) той самий товар, одержавши прибуток, якщо зміняться ціни або курс валют. Вони свідомо ризикують і утримують ***відкриту позицію***, маючи на руках лише активи (товар) або тільки зобов'язання (цінні папери) і очікуючи, що на момент завершення контракту, ситуація складеться на їхню користь.

Отже, спекулянти купують цукор, бавовну чи якийсь інший біржовий товар зовсім не тому, що він їм потрібен, а тому, що

сподіваються ***отримати дохід шляхом реалізації ризику***. Вони погоджуються продати цукор, якого у них немає, або купити його, хоча він їм абсолютно не потрібен, здійснюючи ці операції не з реальним товаром, а з контрактами. Ф'ючерсну біржу у зв'язку з цим ще називають ринком цін, на відміну від ринку реального товару.

Якщо спекулянт у вересні очікує, що ціни на цукор у квітні зростуть порівняно з поточною ф'ючерсною ціною, то він купуватиме цукор (контракт) у вересні, обумовивши його поставку в квітні. Якщо він розраховує, що ціна у квітні буде нижчою, ніж поточна ф'ючерсна, то він продасть контракт, який зобов'язує його поставити цукор у квітні.

Хеджер — юридична особа (фірма, банк, фермер тощо), яка, на відміну від спекулянта, страхує (хеджує) можливі втрати, пов'язані зі зміною цін та курсів валют. ***Він прагне нейтралізувати ризик***, утримує ***закриту позицію***, маючи на руках урівноважувальні майбутні активи і майбутні зобов'язання.

На хеджера поширюється сприятливіший податковий режим, ніж на спекулянта. Добросовісних хеджерів не стосується обмеження щодо кількості укладення біржових угод. На хеджерів поширюється пільговий режим покриття ф'ючерсних контрактів гарантійними депозитами та маржею, нижчою, ніж для спекулянтів, на 25—30 %.

Хеджування — дії покупця чи продавця, спрямовані на захист свого доходу від впливу зміни цін у майбутньому. Це механізм страхування за допомогою біржі.

Хеджування — своєрідна форма самострахування, яка суттєво зменшує ризик і сприяє досягненню стабільності ринкового господарства. Механізм хеджування передбачає, що витрати покупця відшкодовуються продавцем, а витрати продавця — відповідно покупцем. Цей механізм дає можливість уникнути втрат прибутку від зміни курсу валют, коливання цін тощо.

Хеджування — це володіння певним товаром (довга позиція) і водночас продаж контракту (коротка позиція) на ф'ючерсному чи опціонному ринку або купівля ф'ючерсу раніше, ніж придбаний певний товар на ринку. Виходячи на ф'ючерсний

ринок, продавець утримує коротку позицію, а покупець на ф'ючерсному ринку утримує довгу позицію. І покупець, і продавець мають можливість у будь-який момент ліквідувати свою позицію. Для цього кожному з них необхідно вдатися до протилежної, на відміну від початкової позиції, дії. Тобто той, хто утримує коротку позицію (продавець), купує ф'ючерси, а той, хто має довгу позицію (покупець), — продає ф'ючерси. Так відбувається страховий захист учасників ринку.

Наприклад, припустимо, що виробник гуми постачає (продає) її шинному заводу в обсязі 100 тис. тонн на рік за ціною 500 грн за 1 тонну. Але виробник (хеджер) очікує на те, що зростуть ціни на наповнювачі, необхідні для виробництва гуми, які він купує в іншого виробника. Щоб ***застрахувати себе*** від зростання цін на наповнювачі, він укладе з їхнім виробником ***строкову угоду*** на купівлю необхідної кількості наповнювачів через рік за ціною сьогоднішнього дня. Це означає, що виробник гуми хеджується (самострахується). Якщо ***ціна на наповнювачі зросте***, виробник гуми за строковим контрактом отримає ***певну суму, яка покриє його збільшені витрати*** на виробництво гуми.

Якщо ж ціна на наповнювачі зменшиться, то за строковим контрактом виробник гуми зазнає ***збитків***, але вони покриватимуться більшим прибутком від продажу гуми. Виробник гуми і в тому, і в іншому випадку нічого не втратить, хоч і нічого не виграє. Він не займається спекуляцією. Його мета — страхування.

Як свідчить приклад, хеджування допомагає знизити ризик від несприятливої зміни ціни, проте й не дає можливості скористатися сприятливими її змінами.

Щоб зрозуміти роль спекулянтів та хеджерів, необхідно з'ясувати, як очікування тих та інших впливають на рівень цін на біржових ринках. Ми переконалися в тому, що при очікуванні підвищення нинішньої ф'ючерсної (опціонної) ціни в майбутньому і спекулянти, і хеджери ***купуватимуть*** на ринку контракти на товари для поставок їх у майбутньому. Якщо очікування багатьох хеджерів і спекулянтів збігатимуться, то на ф'ючерсних ринках зросте попит і відповідно підвищаться ціни.

Якщо ж очікування багатьох спрямовуватимуться на зниження ціни у майбутньому, вони відповідно почнуть продавати

контракти на ф'ючерсних ринках, що спричинить зростання пропозиції та зниження ціни. Тому ***ф'ючерсна ціна є ринковим прогнозом майбутніх цін.***

Чи завжди ринковий прогноз є достатньо достовірним?

З одного боку, ф'ючерсні ціни значно відхиляються від наявних цін. З іншого — ф'ючерсні ціни в середньому відповідають прогнозованим, але мають місце і серйозні варіативні коливання цього середнього значення вгору та вниз. Така ситуація не суперечить теорії ефективних ринків, згідно з якою не можна заробити на ринку, сподіваючись тільки на те, що наявні ціни будуть систематично вищі або нижчі, ніж ф'ючерсні. Так спекулянти сприяють тому, щоб ф'ючерсні ціни певним чином інформували про рівень наявних цін у майбутньому (рис. 14.8).

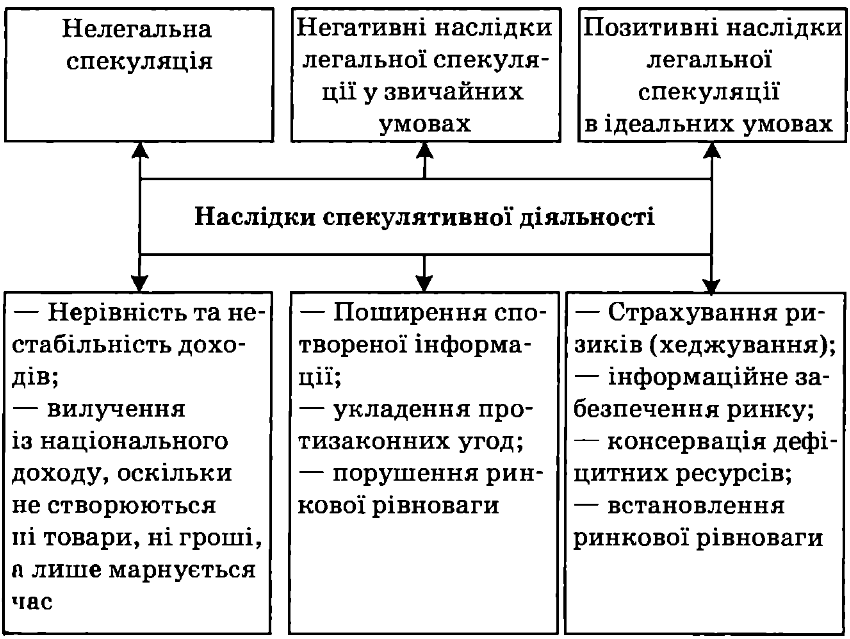


Рис. 14.8. **Наслідки спекулятивної діяльності**

Спекулятивна діяльність може набувати *легальної* та *нелегальної* форм. ***Нелегальна спекуляція*** дестабілізує економіку. ***Легальна спекуляція***, здійснювана в законодавчо визначених межах, сприяє більш-менш точному прогнозуванню цін на ф'ючерсних ринках, забезпечує учасників ринку достовірною інформацією, сприяє консервації дефіцитних ресурсів та їхньому раціональному перерозподілу, виконує стабілізуючу функцію.

§ 3. Страхування як засіб обмеження рівня ризиковості

Самострахування учасників строкових (ф'ючерсних та опціонних) операцій через хеджування як ринковий механізм є справді важливим для нейтралізації ризику на біржових торгах. Проте його можливості досить обмежені.

По-перше, економічне життя не обмежується біржовою торгівлею.

По-друге, страхове відшкодування за допомогою хеджування недостатнє, щоб покривати збитки від великих ризиків.

По-третє, не на кожному біржовому ринку діє подібний механізм страхування.

По-четверте, хеджування дає змогу уникнути негативних наслідків від коливання цін упродовж строку дії контракту, але існує безліч інших ризиків, які не підпадають під цю форму їх обмеження.

Отже, виникає потреба у пошуку додаткових способів (механізмів, засобів) обмеження ризиків (рис. 14.9).

Відмова від високоризикових угод і проектів, зниження ризику через ліміти, запаси та резерви, диверсифікація — усе це способи обмеження ризику, які можна об'єднати поняттям ***самострахування***.

Самострахування — дієвий спосіб самозахисту від несприятливих подій. Але його застосування також обмежене:

по-перше, власними можливостями того, хто хоче вберегти себе від вразливих для його економічних інтересів подій;

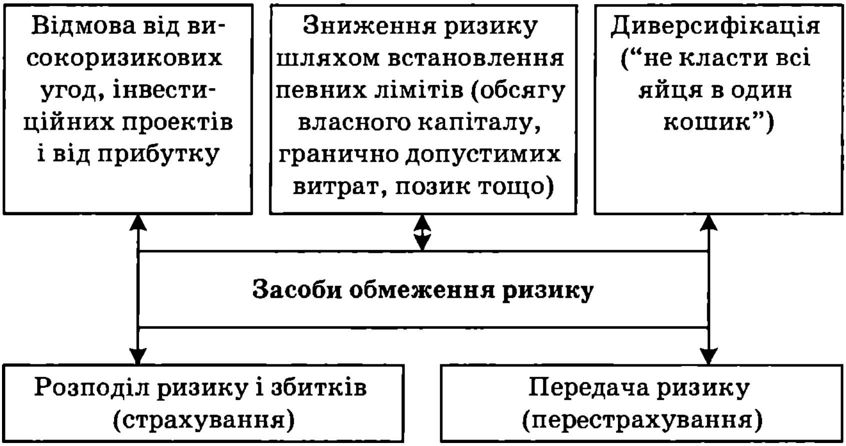


Рис. 14.9. **Засоби обмеження ризику**

по-друге, самострахування теж подекуди дорого коштує самострахувальнику, адже відмова від проекту є водночас відмовою від прибутку.

Встановлення лімітів, резервування — це також ресурси, вилучені з процесу самозростання. Врешті-решт, диверсифікація — це відмова від спокуси вкладати всі ресурси в галузь, де очікується найвищий прибуток.

Через обмеженість механізму захисту від ризику шляхом самострахування та хеджування у світовій практиці найбільшого поширення набуло страхування суб'єктів господарювання від небажаних та невідворотних подій третіми особами — страховими компаніями.

Страхування — система відносин між його учасниками (страхувальником і страховиком) з приводу формування цільового страхового фонду і його використання з метою відшкодування збитків постраждалим від страхових випадків та виплати їм страхових сум.

Систему взаємозв'язків між страховиком і страхувальником можна зобразити схематично (рис. 14.10).

Страхувальник — це юридична або дієздатна фізична особа, яка підписала зі страховиком (страховою компанією) договір

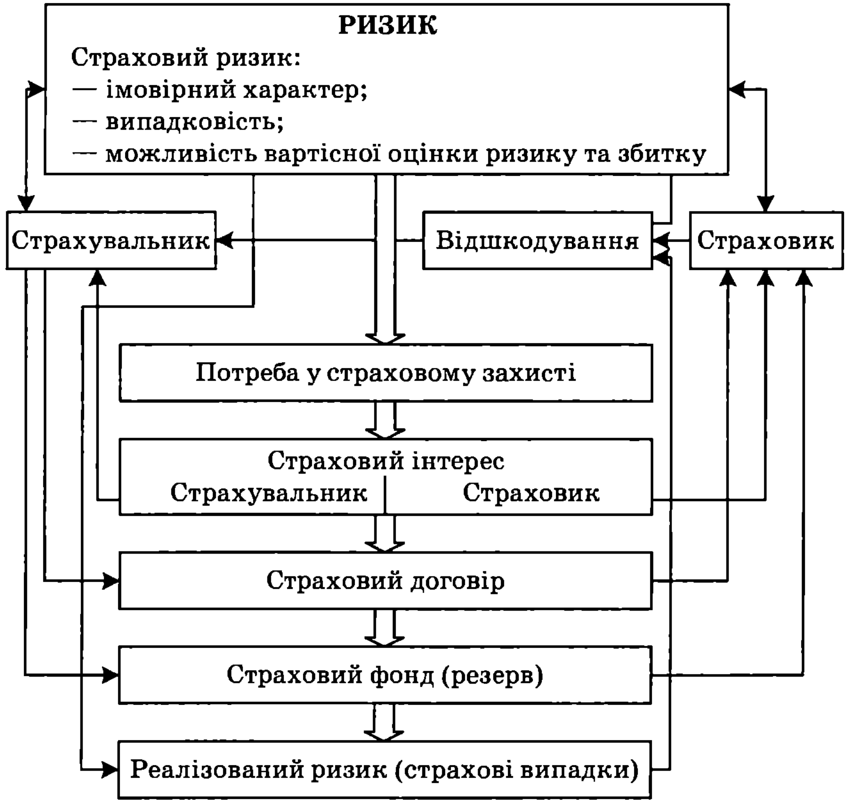


Рис. 14.10. **Система взаємозв'язків між страховиком і страхувальником**

про страхування або яка визнана страхувальником за чинним законодавством.

Страховик (за чинним законодавством України) — це юридична особа, яка отримала у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності.

На страховому ринку ці два суб'єкти повинні зустрітися, і за умови, що вони узгодять свої інтереси, їхня угода завершиться підписаним страховим полісом. Якими ж є страхові інтереси обох сторін?

Страховий інтерес страхувальника — це усвідомлена потреба обмежити збитки від настання несприятливих подій, задоволення якої передбачає вільне обрання способу реалізації цієї потреби.

Саме цей специфічний інтерес породжує інститут страхування, визначає його об'єкти і суб'єкти, їхні юридичні права та обов'язки, механізми реалізації, матеріальну відповідальність за виконання, невиконання або порушення правил виконання зобов'язань обома суб'єктами страхових правовідносин.

Інтерес щодо страхового захисту може бути задоволений індивідуально (самострахування) або суспільним чином (страхування професійними страховиками).

Суспільний спосіб задоволення індивідуальних і спільних потреб не може реалізуватися без встановлення (налагодження) певних відносин між тими, хто потребує страхового захисту, і тими, хто здатний його забезпечити. Так виникають страхові відносини між двома головними суб'єктами — страхувальником і страховиком — з приводу задоволення страхового інтересу його носія.

В основі страхових відносин лежать ***суто майнові інтереси громадян***. Пояснюється це тим, що, напрклад, страхувальник, який купує страховий поліс на доживання до певного віку, не претендує, що недожиті ним до строку закінчення страхового договору 2—3 роки йому компенсує страховик. Не купить страховик підприємцеві й нове устаткування, якщо застраховане достроково вийшло з ладу, і т. ін.

Страховик згідно з установленими нормами цивільного права відшкодовує збитки, яких зазнав страхувальник, причому тільки в грошовій формі.

Відшкодування збитків може бути повним або частковим. Пояснюється це тим, що страхувальник, покладаючи на страховика відповідальність за збитки на термін дії договору, може вести себе необачно чи недбало. З метою попередження подібних настроїв у страхувальників застосовують принцип розподілу відповідальності між страхувальником і страховиком.

Для того щоб страхові відносини відбулися (склалися, стали реальними), треба, щоб ***ризик був страховим***.

Страховим є такий ризик, який страхувальник прагне застрахувати, а страховик погоджується це зробити.

Ознаки страхової події (ризику):

— вірогідність і випадковість її настання;

— можливість оцінки вартості збитків від її реалізації;

— можливість обчислення ціни страхової послуги і потенційної частки страхового відшкодування.

Таким чином, ***страхувальник*** страхує свій майновий інтерес від вірогідного ризику, який може бути реалізованим, а може й не реалізуватися.

Страхувальник реалізує свій економічний інтерес, сплачуючи певну суму (страхову премію) за застрахований ризик і отримуючи право на повне або часткове відшкодування збитків за настання страхової події (реалізації застрахованого ризику). Але страхувальник не претендує (окрім накопичувальних форм страхування) на повернення страхової премії, якщо страховий ризик не реалізувався. Тоді страхові премії, сплачені страховикові за страховий захист, для страхувальника обертаються безповоротними втратами. Але не схильній до ризику особі легше заплатити невелику суму і бути впевненою, що в разі настання страхової події, яка загрожує їй великими збитками, страховик їх в основному відшкодує, аніж зекономити на дрібному і зазнати великих втрат.

У можливості використати страхову премію на власні потреби, якщо страховий випадок не відбувся, полягає ***економічний інтерес страховика***. Для того щоб мінімізувати витрати страховика на покриття збитків страхувальникам, страховик мусить дбати про те, щоб розширити коло страхувальників, проводити превентивні (запобіжні) заходи з усунення або обмеження факторів та умов, які породжують ризик. Розпорошуючи витрати на відшкодування збитків серед широкого загалу страхувальників, страховик забезпечує здешевлення послуги, яку він надає.

Результатом узгодженості інтересів страховика і страхувальника є підписаний договір (куплений страховий поліс), який набирає чинності після сплати страхувальником першого внеску.

Цей договір укладається між суб'єктами ринку з приводу купівлі-продажу страхового захисту.

Страховий захист — послуга, яку страховик надає страхувальникові. Її особливості:

— вона ще не існує на момент продажу;

— продається тільки на певний строк, передбачений договором;

— реалізація страхового захисту неможлива без реалізації ризику (страхової події), можливість скористатися страховим захистом має вірогідний характер;

— покупець страхового захисту не може довільно скористатися своєю покупкою (наприклад, передати право скористатись страховим захистом іншій особі, якщо це не передбачено договором);

— на відміну від звичайного товару (послуги), покупець якого хоче якнайповніше використати його споживчі властивості, страхувальник (покупець страхового захисту) зацікавлений у тому, аби не скористатися ними, тобто страхувальник часто зацікавлений, щоб страхова подія не відбулася і його втрати обмежилися лише розміром страхової премії. У разі настання страхової події навіть повне грошове покриття збитків страхувальнику страховиком не відшкодовує страхувальнику втрати часу, оскільки відшкодування здійснюється тільки в грошовій, а не в матеріально-речовій формі. Страхувальник втрачає і від того, що страхова подія може порушити усталені зв'язки з партнерами. Зрештою, він зазнає психологічних втрат.

Нереалізований ризик для страхувальника — це відсутність втрат, як майнових (особливо при частковому відшкодуванні збитків), так і пов'язаних із погіршенням стану здоров'я, працездатності, невиконанням своїх зобов'язань перед партнерами тощо.

Ще одна дуже важлива особливість цієї послуги полягає в тому, що вона має *суспільне соціальне спрямування*. Адже акумульовані страховиком гроші повинні використовуватися для захисту постраждалих за рахунок усіх учасників формування страхового фонду.

Особливості ціноутворення на ринку страхових послуг полягають у тому, що в момент продажу страхового поліса його продавець (страховик) не знає, скільки коштуватиме йому ризик

конкретного страхувальника, який він узяв на себе. Витрати страховика на надання страхових послуг визначаються залежно від усієї страхової сукупності й передбачають відповідальність за збитки всіх учасників страхування: ***страхувальників — у межах страхових внесків (премій)***, а ***страховиків — у межах, визначених договором (добровільне)*** або ***законом (обов'язкове страхування)***.

Особливості ***послуги "страховий захист"*** зумовлюють специфіку форми прояву економічних законів на страховому ринку і формують специфіку поведінки його учасників.

Специфіка закону попиту на страховому ринку, що полягає у зворотному зв'язку між ціною та платоспроможною потребою в страховому захисті, проявляється в тому, що спадний нахил кривої попиту пояснюється ефектом заміщення у формі самострахування (відмова від участі в проектах, формування децентралізованих резервів, хеджування тощо).

Це означає, що заміна способу страхового захисту передбачає необхідність для суб'єкта покинути ринок, бо перелічені способи самозахисту не є страховою підприємницькою діяльністю. Але в страховій практиці прийняте примусове (обов'язкове) страхування, яке змушує страхувальника залишатися на страховому ринку (обов'язкове страхування майна, взятого в оренду, страхування пасажирів тощо).

Специфіка прояву закону пропозиції на страховому ринку полягає в тому, що, реалізуючи послугу "страховий захист", страховик хотів би продати страхових полісів якомога більше, адже в момент продажу він отримує одноразовий або розстрочений платіж, і повертати його багатьом страхувальникам, ризик яких не реалізувався протягом дії договору, йому не доведеться зовсім, а частині страхувальників він відшкодовуватиме збитки тільки згодом. Тимчасово вільні грошові засоби страховик розміщує в певний (дозволений законом) спосіб і відтак отримує інвестиційний дохід. Власне останнє і становить ***економічний інтерес страховика***.

Але за умови кумуляції ризиків (паводок, землетрус, посуха, пожежа, що охопила великий масив застрахованих об'єктів, епідемія серед тих, хто застрахував життя тощо) може скласти

ся ситуація, коли страховик виявиться неспроможним виконати свої зобов'язання перед страхувальниками і останні не зможуть скористатися споживчою вартістю оплаченого ними товару. Тому світова і вітчизняна практика страхового підприємництва передбачає правове (законодавче) обмеження зобов'язань страховика, призупиняючи чи обмежуючи право останнього на укладення нових договорів або зобов'язуючи його передати частину взятих на себе ризиків у цесію (перестрахування). Таким чином, відповідальність за ризики, пов'язані з досить значними втратами, розпорошується серед досить широкого загалу, що посилює вірогідність відшкодування великих збитків.

Ступінь невизначеності, а тому й ризиковості підвищується залежно від асиметричності інформації на ринках.

Ринки з асиметричною інформацією

Ринок товарів — ситуація на ринку, за якої продавці товарів краще поінформовані про якість товару, ніж покупці.

Ринок послуг (страховий, кредитний) — ситуація на ринку, за якої покупці страхового полісу володіють достовірнішою інформацією про стан здоров'я, вартість майна, ніж страховики (продавці), а інформація про кредитоспроможність позичальника достовірніша у самого позичальника.

Страховий ринок розрізняє ще такий вид ризику, як ***моральний ризик***, що виникає через недбале ставлення страхувальника до превентивних заходів щодо настання страхових подій і спричиняє максимізацію збитків страховика.

Засоби обмеження морального ризику:

— класифікація клієнтів за рівнем ризику і диференціація страхових внесків;

— відмова від надання страхових послуг найсумнівнішим клієнтам;

— розподіл відповідальності між страховиком і страхувальником.

Розглянуті засоби обмеження ризиків, на жаль, не захищають підприємницьку діяльність і економічне життя найманих працівників від невизначеності. Адже існує багато видів ризиків, які не страхуватиме ні держава, ні страхова компанія (ядерна війна, зміна суспільно-політичного устрою тощо). Про-

давець і покупець страхують себе від можливої втрати через коливання цін, але не можуть гарантувати, що така ціна могла б бути вищою і т. ін. І все ж суспільство навчилося суттєво впливати на ступінь ризиковості економічного життя, незважаючи на те, що саме життя породжує нові й нові ризикові ситуації, які треба усувати або страхуватися від їх наслідків.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Невизначеність. Ризиковість. Симетрична і несиметрична інформація. Арбітражування. Спекуляція. Ф'ючерси, Опціон. Хеджування. Страхування. Моральний ризик.

Контрольні запитання і завдання

1. Які причини зумовлюють невизначеність в умовах ринкової економіки?
2. Розкрийте взаємозв'язок явищ невизначеності й ризиковості.
3. Який критерій лежить в основі поділу факторів на об'єктивні та суб'єктивні, що впливають на рівень ризику? Розкрийте їхню структуру.
4. Розкрийте зміст і структуру економічних ризиків.
5. Який із методів визначення рівня ризиковості об'єктивніший? Чому?
6. Як кількісно визначається рівень ризику?
7. Дайте порівняльну характеристику понять "арбітражування" і "спекуляція".
8. Які ви знаєте способи біржової спекулятивної діяльності? Розкрийте їх зміст.
9. Що спільного і відмінного між ф'ючерсними та опціонними контрактами?
10. Які наслідки нелегальної спекуляції?
11. Які функції виконує легальна спекуляція?
12. Розкрийте засоби обмеження ступеня ризиковості.
13. У чому полягає особливість страхування як засобу обмеження ризиковості?

Література

1. *Базилевич В.* Страховий ринок України. — К.: Т-во "Знання", КОО, 1998. — 374 с.

2. *Базилевич В.Д.* Інтелектуальна власність: Підручник. — К.: Знання, 2006. — Розд. 4 § 3.

3. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Страхова справа. 5-те вид., стер. — К.: Знання, 2006. — 351 с.

4. *Самуэльсон П.* Экономика. — М.: НПО "АЛГОН" ВНИИСИ, 1992. — Т. 2. — С. 81—86.

5. *Фішер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. — М.: Дело, 1993.

6. *Шахов В.В.* Страхование: Учеб. для вузов. — М.: Страховой полис: ЮНИТИ, 1997. — 306 с.

7. Экономика и бизнес / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: Изд-во МГУ, 1993. — С. 360—366.

8. *Ястремський О., Гриценко О.* Основи мікроекономіки: Підручник. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2004.

РОЗДІЛ III

ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Глава 15. НАЦІОНАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО І ВІДТВОРЕННЯ

Національний дохід не примножується розподілом.

Яцек Войрох

Макроекономіка — це розділ економічної теорії, в якому досліджується функціонування національної економіки як єдиного цілого.

На національному рівні функціонує величезна кількість економічних суб'єктів, і кожен з них досягає певних економічних результатів, які досить суттєво відрізняються один від одного. У зв'язку з цим досліджувати національну економіку за індивідуальними поведінковими функціями суб'єктів та індивідуальними результатами їх економічної діяльності неможливо. Саме тому аналіз національної економіки ґрунтується на основних агрегованих макроекономічних показниках: валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, національний дохід та ін. Навіть суб'єкти аналізу будуть агрегованими: сектор домогосподарств, підприємницький сектор, сектор державний та сектор іншого світу (закордон).

Інакше кажучи, макроекономічний підхід досліджує сумісну (спільну, суспільну) діяльність усіх економічних суб'єктів та результат цієї сумісної діяльності.

§ 1. Зміст, види та пропорції національного (суспільного) відтворення

Процес виробництва на окремих підприємствах може припинятись чи продовжуватися (з перервами чи безперервно), у масштабах же національної економіки виробництво має постійно повторюватись і відновлюватись, оскільки виробництво є основою забезпечення існування людини. Оскільки людство не може існувати, не споживаючи продуктів виробництва, воно не може перестати виробляти.

Виробництво — це процес суспільного відтворення, якщо його розглядати не як окремий акт, а як процес, що постійно повторюється.

Суспільне відтворення — це економічний процес, в якому власне виробництво, розподіл, обмін та споживання постійно повторюються та відновлюються через результат виробництва — продукт, через відновлення ресурсів, з яких виробляється продукт, якщо ці ресурси є відновлюваними, та залучення нових невідновлюваних ресурсів, а також через відновлення та розвиток *форм і методів організації праці.*

Розрізняють такі види суспільного відтворення: просте, звужене та розширене (рис. 15.1).

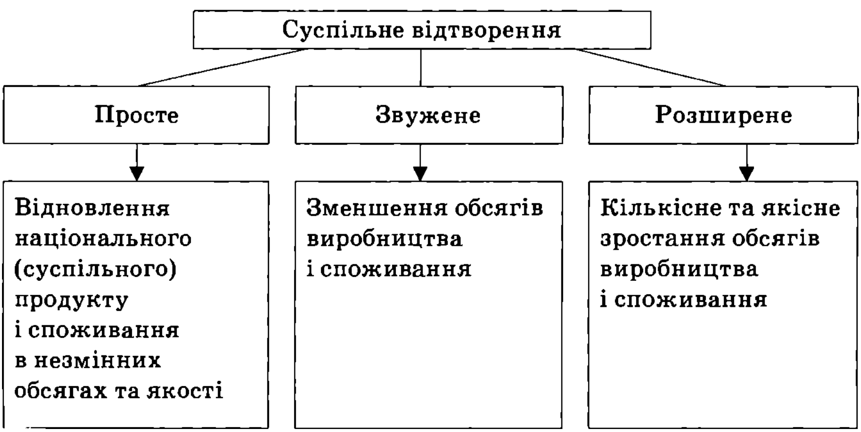


Рис. 15.1. **Види суспільного (національного) відтворення**

Просте відтворення — це відновлення виробництва і споживання на кількісно та якісно незмінному рівні.

Звужене відтворення — це відтворення виробництва та споживання в менших обсягах. Його спричиняють економічні кризи, політичні потрясіння, значні технологічні аварії, природні катастрофи, війни тощо. Звужене суспільне відтворення є явищем тимчасовим. Звужене відтворення спостерігалося в 90-х роках XX ст. в перехідній економіці України.

Розширене відтворення — це кількісне та якісне зростання обсягів виробництва і споживання.

У зв'язку з тим, що економіка, як і інші форми матерії та духу, розвивається хвилеподібно, протягом тривалих періодів можна спостерігати просте, звужене і розширене відтворення.

Основною проблемою відтворення є дотримання пропорцій:

— між виробництвом і споживанням;

— між підрозділами національного виробництва;

— між витратами на виробництво та доходами від реалізації продукту виробництва;

— між відшкодуванням спожитого капіталу та нагромадженням;

— між споживанням і нагромадженням (заощадженням);

— між заощадженнями та інвестиціями та ін.

Стисло охарактеризуємо кожну з цих пропорцій.

Звісно, люди виробляють для того, щоб споживати. Споживання може бути виробничим і невиробничим (кінцевим споживанням домогосподарств). Виробниче споживання є моментом безпосереднього процесу виробництва, оскільки виробити новий продукт означає спожити ті ресурси, з яких виготовляється (народжується в процесі виробництва) цей продукт. Наприклад, виробництво вершкового масла передбачає виробниче споживання молока, устаткування та праці людей, які займаються виробництвом масла.

Невиробниче (безпосереднє) споживання за своїм змістом є знищенням виробленого продукту. Люди, споживаючи їжу, одяг, послуги, знищують продукт. Але це знищення є процесом відтворення життя людини, її здібностей до найманої праці та інших здібностей. Споживаючи, люди створюють сім'ї, наро-

джують дітей, виховують їх, навчають, готують їх до здійснення господарської діяльності після досягнення працездатного віку. Відтворення найманого працівника, таким чином, відбувається за межами підприємства.

Отже, споживання за межами виробництва забезпечує відтворення ресурсу "*праця*".

Але для здійснення процесу виробництва на національному рівні необхідно відтворити спожитий фізичний (реальний) капітал.

Фізичний капітал — це *непрямі* блага в формі засобів виробництва, які використовуються для виробництва *прямих* благ у формі предметів споживання (речових товарів та послуг). Найманий працівник приводить у рух фізичний капітал, а фізичний капітал є визначальним чинником, що впливає на продуктивність праці найманого робітника.

Особливість відтворення фізичного капіталу полягає в тому, що, на відміну від ресурсу праці, яка не існує відособлено від власника, фізичний капітал існує виключно відособлено як від того, хто його створює (найманого працівника), так і від його власника. Відтворюється цей ресурс у процесі виробництва основного й оборотного капіталу *на підприємстві* із залученням іншого фізичного капіталу та найманої праці. Це не означає, що кожне підприємство виробляє для себе капітал у тій формі, яка задовольняє його виробничі потреби. Як правило, в умовах суспільного поділу праці ми спостерігаємо зворотний процес. Наприклад, устаткування для хлібозаводу створюють машинобудівні підприємства, борошно виробляє комбінат з виробництва борошна і т. ін.

Для того, щоб зрозуміти процес суспільного (загальнонаціонального) відтворення, ми маємо абстрагуватися від цих багатогалузевих зв'язків, зосередитись на питанні дотримання пропорції між виробленим і спожитим продуктом. У різних моделях суспільного відтворення є певні особливості цієї пропорції. Розглянемо їх нижче. Слід зазначити, що згідно з системою національних рахунків (СНР), яка діє нині, весь обсяг виробленого валового національного продукту має отримати попит, тобто його мають купити і спожити чотири макроекономічні суб'єкти: домогосподарства (C), підприємницький сектор (Iq), державний сектор (G) та інший світ ($NE = E - Z$), де NE — чистий експорт; E — експорт; Z — імпорт.

Оскільки споживання на макроекономічному рівні має два різновиди: виробниче і невиробниче, то виділяють два основних підрозділи виробництва:

I підрозділ — виробництво засобів виробництва, яке включає:

— виробництво засобів виробництва для виробництва засобів виробництва;

— виробництво засобів виробництва для виробництва предметів споживання,

II підрозділ — виробництво предметів споживання.

Між цими двома підрозділами теж мають дотримуватись певні пропорції.

Оскільки витрати одних суб'єктів є водночас доходами інших, важливим є дослідження пропорції між затратами на виробництво та доходами від його реалізації. Частина виробленого і реалізованого валового доходу країни споживається, а не спожита домогосподарствами частина використовується у двох напрямках: на відшкодування спожитого фізичного капіталу та на нагромадження.

Неспожита частина національного доходу утворює заощадження. В економіці важливо забезпечити дієвість механізму перетворення заощаджень на інвестиції. Якщо обсяги заощаджень та інвестицій не збігаються, це може призвести до відхилення обсягу національного виробництва від потенційного рівня.

Виділяють також інші важливі для стабільного розвитку економіки пропорції. Ці пропорції можуть формуватися стихійно в процесі саморозвитку економічної системи завдяки абсолютній гнучкості цін, процентної ставки, заробітної плати (неокласична теорія) чи завдяки впливу на них ринкових сил та інститутів в особі уряду, профспілок, спілок підприємців тощо (кейнсіанська та інституціональна теорії).

§ 2. Теоретичні моделі суспільного відтворення

Спрощене, абстрактне, але достатньо достовірне й прийнятне для практичного застосування вираження пропорцій та взаємозв'язків національного відтворення відображається у схемах і моделях відтворення.

Теоретичне осмислення взаємозв'язків і пропорцій національного відтворення вперше в історії економічної науки було описано французьким економістом, представником школи фізіократів Франсуа Кене у праці "Економічна таблиця" (1758).

Припущення, на які спирається модель:

— кругообіг сукупного суспільного продукту, що виробляється, розподіляється й обмінюється між класами та утворює основу економічного життя суспільства;

— продуктивною працею є виключно *землеробська* праця, яка єдина створює "чистий продукт"[1], всі інші види діяльності є корисними, але безплідними;

— структура суспільства складається з трьох класів: продуктивного, класу власників і безплідного класу.

Продуктивний клас обробляє землю, авансує свою працю в сільське господарство, вирощує щорічний продукт та забезпечує доходи землевласникам.

Клас власників існує за рахунок чистого продукту землі, частину якого він отримує від продуктивного класу (за вилученням щорічних авансів та витрат на використання земельних угідь).

До класу власників Ф. Кене відносить *короля*, який отримує дохід у формі *податків*, *духовенство*, формою доходу якого є *десятина*, та *землевласників*, які отримують *орендну плату* за землю.

Клас власників виконує важливі *суспільні функції*: він є проміжною ланкою між продуктивним і безплідним класами; бере участь у реалізації продукту, створеного цими класами; а землевласники є відповідальними за належне ставлення до земель, що перебувають в експлуатації.

---

[1] Чистий продукт Ф. Кене визначає як надлишок, що перевищує витрати виробництва. Його виникнення вчений пов'язує з природною властивістю землі народжувати більше, ніж у неї посіяно чи посаджено. На відміну від сільськогосподарського виробництва, у промисловості, на переконання автора, відбувається тільки зміна форми продукту, а не його примноження. Тому всі несільськогосподарські види діяльності вчений вважав хоч і корисними, але безплідними, тобто такими, що не примножують продукт.

Безплідний клас (громадяни, діяльність яких не пов'язана із сільським господарством) додає до вартості продуктів землеробства вартість власних засобів існування. Цей клас споживає у вартісному вираженні рівно стільки, скільки виробляє.

Витрати цього класу оплачують клас власників та продуктивний клас:

- трьом класам відповідають три види суспільних витрат:

— *продуктивні* — витрати на виробництво зерна, тварин, бавовни, льону тощо;

— *безплідні* витрати, пов'язані з промисловою та торговельною діяльністю;

— *витрати доходів власників*, отриманих від реалізації "чистого продукту", виробленого сільськогосподарським сектором за попередній рік. Вони поділяються на продуктивні і непродуктивні (безплідні) витрати;

- продуктивний капітал має дві форми:

— "*щорічних авансів*" — щорічних витрат на закупівлю насіння, засобів існування сільськогосподарських працівників та ін.;

— "*первинних авансів*" — одноразових капітальних витрат на сільськогосподарський реманент, будівлі, худобу, багаторічні насадження тощо.

Схематично відтворення суспільного продукту зображено на рис. 15.2.

Ф. Кене виходив з того, що капітал фермерів складається з двох частин: 1) "первинних авансів", тобто основного капіталу сумою в 10 млрд ліврів, строк використання яких — 10 років; 2) "щорічних авансів" сумою в 2 млрд ліврів, які витрачаються на придбання оборотного капіталу.

Вартість річного сільськогосподарського продукту включає:

2 млрд ліврів "щорічних авансів",

1 млрд ліврів спожитої вартості "первинних авансів" та 2 млрд ліврів виробленого за рік "чистого продукту", тобто 5 млрд ліврів.

Натуральна форма цього продукту має таку структуру:

4 млрд ліврів — насіння і продовольство;

1 млрд ліврів — сировина для промисловості.

До складу сукупного суспільного продукту (ССП) окрім продукту, виробленого сільським господарством, входить продукт,

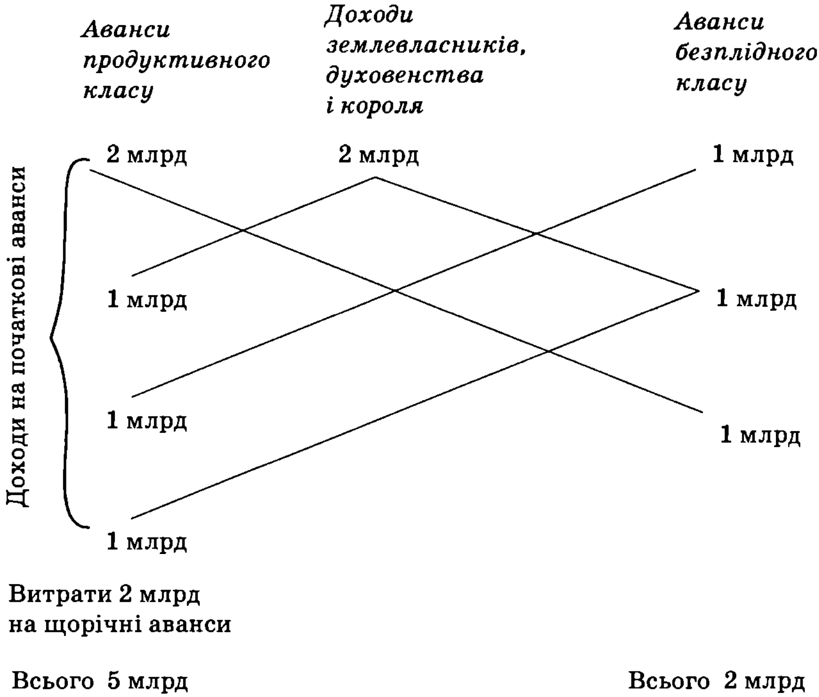


Рис. 15.2. **Економічна таблиця Ф. Кене**

вироблений безплідним класом вартістю в 2 млрд ліврів, тобто промислова продукція.

Таким чином, річний ССП дорівнює 7 млрд ліврів.

2 млрд ліврів, які землевласники мають на початок року у формі орендної плати, отриманої від фермерів за користування їх (землевласників) землею, Ф. Кене не включає до складу сукупного суспільного капталу, розглядаючи цю суму як засіб, що опосередковує рух ССП.

Таким чином, на початок кругообігу *продуктивний клас* (ПК) має продовольство і насіння вартістю в 4 млрд ліврів та сировину на 1 млрд ліврів (разом 5 млрд ліврів), з яких 2 млрд ліврів становлять "щорічні аванси", які не надходять в обмін.

Землевласники (ЗВ) мають 2 млрд ліврів ренти, отриманої за попередній період.

Безплідний клас (БК) має промислову продукцію вартістю в 2 млрд ліврів.

У процесі кругообігу річного ССП Ф. Кене виділяє п'ять взаємопов'язаних актів:

1-й акт: ПК продає ЗВ на 1 млрд ліврів продукти харчування;

2-й акт: БК продає ЗВ на 1 млрд ліврів промислові товари;

3-й акт: ПК продає на 1 млрд ліврів БК продукти харчування;

4-й акт: ПК купує у БК на 1 млрд ліврів промислову продукцію;

5-й акт: БК купує у ПК на 1 млрд ліврів сировину для промисловості.

На кінець кругообігу:

- ***ПК*** має "щорічні аванси" в 2 млрд ліврів та промислову продукцію на 1 млрд ліврів, необхідні для повторення на незмінному рівні нового виробництва, а також 2 млрд ліврів для сплати оренди землевласникам.
- ***ЗВ*** за орендну плату в 2 млрд ліврів придбали на 1 млрд ліврів продовольства і на 1 млрд ліврів промислових товарів.
- ***БК*** за виручку в 2 млрд ліврів, отриману від реалізації, придбав на 1 млрд ліврів життєві засоби та на 1 млрд ліврів сировину. Таким чином суспільство підготувалось до нового виробничого циклу.

Економічна таблиця Ф. Кене вважається першою і досить вдалою спробою створення макроекономічних моделей.

Схеми суспільного відтворення Карла Маркса — наступна спроба математично відобразити процес відтворення. Ці схеми описують процеси простого та розширеного відтворення ССП.

Припущення марксистської моделі суспільного відтворення:

— вся економіка представлена двома підрозділами: I — виробництво засобів виробництва (ЗВ); II — виробництво предметів споживання (ПС);

— вартість ССП розпадається на дві частини: вартість спожитого постійного капіталу (c) та новостворену (додану) вартість ($v + m$), яка у свою чергу, розпадається на заміщення авансового змінного капіталу (v) та додаткову вартість (m), яка власнику

капіталу нічого не коштує, а власнику робочої сили коштує неоплаченої праці;

— тотожність ринкових цін та вартостей;

— незмінна органічна будова капіталу, тобто $\frac{c}{v} = \text{const}$;

— незмінна норма прибутку, тобто $P' = \text{const}$;

— абстрагування від впливу НТП, кон'юнктурних коливань, зовнішньої торгівлі, системи оподаткування та кредитування;

— структура суспільства представлена двома класами: *капіталістів*, метою яких є привласнення додаткової вартості, та *найманих робітників*, які витрачають свої доходи виключно на споживання.

Пропорції, яких необхідно дотримуватись для здійснення простого відтворення ССП:

1. Перший підрозділ повинен виробити обсяг засобів виробництва, необхідний для відшкодування матеріальних затрат у I та II підрозділах суспільного виробництва, тобто: $\mathrm{I}(c + v + m) = \mathrm{I}c + \mathrm{II}c$.

2. Другий підрозділ повинен виробити такий обсяг предметів споживання, який би задовольнив попит найманих працівників I і II підрозділів. Вартість вироблених II підрозділом предметів споживання має дорівнювати чистому суспільному продукту (національному доходу), тобто: $\mathrm{II}(c + v + m) = \mathrm{I}(v + m) + \mathrm{II}(v + m)$.

3. Якщо з *першої умови* вилучити попит, який задовольняється в межах цього підрозділу, а з *другої умови* вилучити внутрішній попит на предмети споживання, то отримаємо третю умову: $\mathrm{I}(v + m) = \mathrm{II}c$.

Ця умова означає, що за вилучення внутрішнього споживання кожного підрозділу між підрозділами здійснюється обмін вартості чистого продукту I підрозділу на обсяг фонду відшкодування спожитого капіталу II підрозділу.

За цих умов весь вироблений ССП повністю реалізується і суспільство має можливості в новому році виробляти такий самий обсяг ССП, як у попередньому, зберігається і структура ССП. Для того, щоб забезпечити *розширене відтворення* ССП, необхідно, щоб три рівності, які забезпечують просте відтворення і реалізацію ССП, перетворились у нерівності.

Умови розширеного відтворення ССП у теорії К. Маркса:

1) $I(c+v+m) > Ic + IIc$;

2) $II(c+v+m) < I(v+m) + II(v+m)$;

3) $I(v+m) > IIc$.

Перша умова означає, що ССП, вироблений I підрозділом, має перевищувати обсяг спожитого капіталу обох підрозділів. Це забезпечує умови для розширення виробництва в обох підрозділах.

Друга умова означає, що ССП, вироблений II підрозділом, повинен бути меншим за суму чистого продукту (національного доходу), створеного в обох підрозділах. Надлишок національного доходу буде використаний на придбання додаткових засобів виробництва обома підрозділами та на придбання додаткових засобів існування.

Третя умова означає: для того, щоб II підрозділ міг розширити виробництво, I підрозділ повинен йому запропонувати більше засобів виробництва, ніж було спожито в попередньому періоді.

Описані нерівності є умовами розширеного відтворення. Але за цих умов неможливо реалізувати продукт. Для визначення умов реалізації необхідно перетворити зазначені вище три нерівності в рівності. Для цього необхідно частину додаткової вартості капіталізувати, тобто перетворити в капітал. Для ілюстрації механізму перетворення рівностей у нерівності, а нерівностей у рівності використаємо дані з "Капіталу" К. Маркса.

$$\begin{array}{ll} \text{I} \quad 4000c + 1000v + 1000m = & 6000 \\ \underline{\text{II} \quad 1500c + 750v + 750m =} & \underline{3000} \\ \text{ССП} & 9000 \end{array}$$

Приклад показує, що органічна будова капіталу в I підрозділі $[I(c:v) = 4:1]$ вища, ніж у II підрозділі $[II(c:v) = 2:1]$.

У наведеному прикладі всі умови розширеного відтворення задовольняються:

1) $6000 > 4000 + 15\,000$;

2) $3000 < 2000 + 15\,000$;

3) $2000 > 15\,000$.

Але за цих умов реалізувати продукт неможливо. Щоб його реалізувати, треба капіталізувати частину додаткової вартості.

Починається капіталізація (нагромадження) з I підрозділу, оскільки саме він забезпечує реальний приріст засобів виробництва. Припустимо, що 50 % додаткової вартості перетворюється в капітал, а 50 % — споживається власниками капіталу, тобто $1000m$ I підрозділу розпадається на $500к + 500m$. У свою чергу $500к$ розпадається в пропорції 4 : 1 на $400c + 100v$. Тоді (після нагромадження) структура продукту I підрозділу матиме вигляд:

I $4400c + 1100v + 500m = 6000$.

Власники капіталу II підрозділу можуть нагромадити для розширення виробництва стільки засобів виробництва, скільки їх запропонує I підрозділ, а саме, $1100v + 500m$, тобто 1600. Це означає, що II підрозділ зможе збільшити обсяг засобів виробництва на 100 од. ($1600c - 1500c$). Оскільки органічна будова капіталу в цьому підрозділі виражена пропорцією 2 1, то II підрозділ зможе збільшити обсяг змінного капіталу на величину вдвічі меншу, ніж приріст засобів виробництва, тобто на $50v$.

Тоді структура річного продукту II підрозділу після нагромадження матиме вигляд: II $1600c + 800v + 600m = 3000$.

Тепер знову нерівності перетворилися в рівності:

1) $6000_{I(c+v+m)} = I\ 4400c + II\ 1600c$;

2) $3000_{II(c+v+m)} = I\ (1100v + 500m) + II\ (800v + 600m)$;

3) $I\ (1100v + 500m) = II\ 1600c$.

Згідно з даними про нагромаджений обсяг капіталу в обох підрозділах, протягом наступного року ССП матиме такий обсяг відповідної структури[2] :

I $4400c + 1100v + 1100m =$	4600
II $1600c + 800v + 800m =$	3200
ССП	7800

Марксова теорія суспільного відтворення стала теоретичною основою для розробки балансових моделей відтворення.

Баланс народного господарства (БНГ) — це система загальноекономічних балансів, показники яких характеризують умови й результати розширеного відтворення, рівень і темпи зрос-

---

[2] Припустимо, що норма додаткової вартості (m') дорівнює 100 %, де $m' = \frac{m}{v}100\ \%$.

тання економіки, економічну та соціальну структуру суспільства.

БНГ через систему таблиць, що характеризують баланс відтворення ССП і НД (національного доходу), трудових ресурсів, національного багатства тощо, дає цілісне уявлення про весь процес відтворення.

Надзвичайно важливе значення в системі балансових моделей має *міжгалузевий баланс*. Вперше таблиці міжгалузевого балансу були розроблені в СРСР при складанні балансу народного господарства 1923—1924 рр. У загальному вигляді схему міжгалузевого балансу відображено в табл. 15.1.

Таблиця 15.1. **Міжгалузевий баланс народного господарства (МГБ)**

1-й кв. / 2-й кв.

Порядковий номер галузі	1	2		*n*	C	I	G	NE	Y	X
1	X_{11}	X_{12}	...	X_{1n}	C_1	I_1	G_1	NE_1	Y_1	X_1
2	X_{21}	X_{22}	...	X_{2n}	C_2	I_2	G_2	NE_2	Y_2	X_2
...			...		...	...	...	...	...	...
n	X_{n1}	X_{n2}	...	X_{nn}	C_n	I_n	G_n	NE_n	Y_n	X_n
A	A_1	A_2	...	A_n						
W	W_1	W_2	...	W_n						
P	P_1	P_2	...	P_n						
$T_н$	$T_{н1}$	$T_{н2}$	...	$T_{нn}$						
VA	VA_1	VA_2	...	VA_n						
X	X_1	X_2	...	X_n						

3-й кв. / 4-й кв.

З табл. 15.1 видно, що МГБ складається із чотирьох квадрантів, три з яких є головними.

Стисло охарактеризуємо кожний із трьох квадрантів. Відомо, що будь-яка галузь одночасно є споживачем і виробником. Тому для виробництва будь-якого продукту необхідно формувати міжгалузеві зв'язки.

1-й квадрант показує міжгалузеві потоки I підрозділу, який створює засоби виробництва, тобто проміжний продукт, призначений для виробничого споживання.

У цьому квадранті X_{11}, ..., X_{1n} — прямі затрати галузі (1) на виробництво своєї продукції та продукції інших галузей; X_{21}, ..., X_{2n} — відповідно прямі затрати галузі (2) на власне виробництво та виробництво інших галузей і т. ін. Окрім того, кожна галузь створює продукти кінцевого споживання.

Вартісна оцінка кінцевого продукту за галузями та загалом зображена в 2-му квадранті.

Тут C_1, ..., C_n — споживчий попит домогосподарств, або вартісна оцінка особистого споживання за галузевою структурою.

I_1, ..., I_n — інвестиційний попит (витрати) галузей;

G — обсяг державних закупівель за галузевою структурою;

NE — чистий експорт або попит закордону, який визначається як різниця доходів від експорту (E) та виплат за імпорт (Z), тобто $NE = E - Z$;

Y — кінцевий продукт галузі (КПГ);

X — валовий продукт галузі (ВПГ).

Сума проміжного та кінцевого продуктів усіх галузей утворює *сукупний суспільний продукт.*

3-й квадрант показує створені кожною галуззю та народним господарством вцілому додані вартості VA (value additional), обсяг яких підраховують, додаючи доходи в формі амортизації (A), заробітної плати (W), прибутку (P), непрямих податків ($T_н$).

Сума матеріальних затрат та доданої вартості галузі утворює *валовий продукт галузі.*

Сума валових продуктів усіх галузей народного господарства утворює *валовий продукт національної економіки.*

Таким чином, МГБ відображає основні пропорції в економіці, прямі та опосередковані зв'язки між галузями в натуральній і вартісній формах, що має важливе значення для прогнозування і планування економічної діяльності.

Подальший розвиток моделі міжгалузевих балансів знайшов своє втілення в моделі В. Леонтьєва "затрати — випуск".

Модель "затрати — випуск" В. Леонтьєва

Ця модель є методом систематичного кількісного відображення економічних зв'язків між секторами економічної системи. Її використовують для аналізу як світової, так і національної економіки, а також для економіки столиці чи окремого підприємства. *Затрати* — це те, що споживається в процесі виробництва. *Випуск* — те, що виробляється, результат виробничого процесу.

Взаємозв'язки між секторами економічної системи описують набором лінійних рівнянь, які відображають баланс між затратами і випуском кожного типу речових товарів чи послуг за певний період часу (як правило, за рік).

Економічна модель "затрати — випуск" включає три сектори (табл. 15.2).

Таблиця 15.2. **Спрощена трисекторна модель "затрати — випуск"**

Напрям (із в)	*Сектор 1* Сільське господарство	*Сектор 2* Обробна промисловість	*Сектор 3* Домогосподарства	Загальний випуск
Сектор 1 Сільське господарство	25	20	55	100 бушелів пшениці
Сектор 2 Обробна промисловість	14	6	30	50 ярдів тканини
Сектор 3 Домогосподарства	80	180	40	300 людино-років праці

Таблиця показує, що річний обсяг виробництва сільського господарства (сектор 1) складає 100 бушелів пшениці, обробної промисловості — 50 ярдів тканини, а домогосподарства забезпечують 300 людино-років праці.

Дев'ять чарунок виділеного на табл. 15.2 прямокутника показують міжсекторні потоки. Так, із 100 бушелів пшениці, вироблених першим сектором, 25 бушелів споживаються самим сільським господарством, 20 бушелів — обробною промисловістю, вони становлять затрати другого сектору, а 55 бушелів споживає сектор домогосподарств. Другий сектор за рік виробив 50 ярдів тканини, 6 із яких спожив сам, 14 — продав першому сектору, 30 — сектору домогосподарств.

Домогосподарства за рік витратили 300 людино-років праці, із них 80 — у секторі 1, 180 — у секторі 2, і 40 спожито всередині сектору домогосподарств.

Модель "затрати — випуск" може описати національну економіку, включаючи 500—600 і більше різних секторів, галузей та підгалузей.

На рис. 15.2 секторні потоки відображено у фізичних одиницях. Найчастіше виникає потреба дослідити їх обсяги у вартісному (грошовому) вираженні.

Якщо припустити, що 1 бушель пшениці коштує 2 дол., 1 ярд тканини — 5 дол., а 1 людино-година праці — 1 дол., то таблиця матиме вигляд, зображений на табл. 15.3.

Таблиця 15.3. **Модель "затрати — випуск" у вартісному вираженні,** дол.

Напрям (в із)	Сектор 1	Сектор 2	Сектор 3	Загальний випуск
Сектор 1	50	40	110	200
Сектор 2	70	30	150	250
Сектор 3	80	180	40	300
Загальні затрати (дол.)	200	250	300	750

На відміну від табл. 15.2 значення на табл. 15.3 дають можливість визначити загальні витрати за галузями, тоді як за попередньою цього зробити неможливо у зв'язку з незіставністю затрат у натуральній формі. Табл. 15.3 по суті є системою націо-

нальних рахунків. Сукупна величина праці домогосподарств за своїм змістом є національним доходом, який дорівнює сумі платежів, відображених у рядку 3, він дорівнює також сумарному обсягу товарів і послуг, отриманих домогосподарствами одне від одного та від інших секторів економіки (колонка 3).

У зв'язку з тим, що величини в колонках відображають структуру витрат на виробництво кожного сектору, які покривають поточні витрати, не враховуючи витрати на капітальні вкладення, то ці витрати необхідно включити в колонку домогосподарств, оскільки джерелом капітальних витрат є *чистий дохід*.

Наступна таблиця цієї моделі має матричний вигляд: національна економіка складається з $(n + 1)$ секторів, з яких n — кількість секторів, що виробляють, а $(n + 1)$ — сектор кінцевого попиту (сектор домогосподарств); фізичний випуск продукту позначають через x_i; продукт сектору i, який використовується як затрати сектором j, — через x_{ij}; величина продукту сектору i, що споживається сектором домогосподарств, — y_i; обсяг випуску сектором i, спожитий сектором j на одиницю його власного результуючого випуску x_j, — a_{ij}, який називається вхідним коефіцієнтом продукту сектору i в сектор j. Звідси $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$.

Повний набір вхідних коефіцієнтів називається структурною матрицею (табл. 15.4).

Таблиця 15.4. **Матриця структурних коефіцієнтів трисекторної моделі економіки**[3]

Напрям (в із)	Сектор 1	Сектор 2	Сектор 3
Сектор 1	0,25	0,40	0,183
Сектор 2	0,14	0,12	0,100
Сектор 3	0,80	3,6	0,133

[3] Розрахунки матричних коефіцієнтів здійснено за формулою $a_{ij} = \frac{xi_j}{x_j}$; $a_{11} = \frac{25}{100} = 0,25$; $a_{12} = \frac{20}{50} = 0,4$ і т. д.

Баланс повного випуску продукції та сумарних затрат у кожному секторі описується системою рівнянь:

$(x_1 - x_{11}) - x_{12} - \dots x_{1n} = y_1;$
$- x_{21} + (x_2 - x_{22}) \dots - x_{2n} = y_2;$
$- x_{n1} - x_{n2} \dots + (x_n - x_{nn}) = y_n.$

Якщо всі сектори і всі затрати розглядаються як внутрішні, модель "затрати — випуск" називається закритою. Відкрита модель враховує експортно-імпортні операції.

Ми розглянули основні схеми та моделі суспільного відтворення, які розглядають міжсекторні чи міжгалузеві потоки.

Сучасна економічна наука використовує моделі кругообігу ресурсів продуктів і доходів (рис. 15.3). Ми розглянемо найпростішу з цих моделей, оскільки ускладнені будуть вивчатися в курсі "Макроекономіка" (тема 2).

Проста модель кругообігу описує потік ресурсів, товарів і послуг, якими обмінюються домогосподарства і фірми, урівноважений з потоком грошових платежів, який обслуговує обмін між цими двома суб'єктами.

Потік — економічний процес, що здійснюється безперервно у часі та вимірюється у грошових одиницях за певний період часу (млрд грн за рік і т. ін.).

Круговий потік — (кругообіг ресурсів, продуктів і доходів) — це потік ресурсів та послуг від використання ресурсів, які домогосподарства надають підприємницькому сектору, а також потік благ (продуктів і послуг), які підприємницький сектор пропонує сектору домогосподарств, урівноважений відповідними потоками грошових платежів, які є платою за продані або надані у користування ресурси, продукти й послуги.

Передумови моделі:

1) економіка представлена двома економічними суб'єктами — сектором домогосподарств і підприємницьким сектором;

2) немає державного втручання в економіку та зв'язку із закордоном;

3) доходи домогосподарств є витратами підприємств, а доходи підприємств є витратами домогосподарств;

4) сума доходів обох економічних суб'єктів дорівнює сумі їхніх витрат.

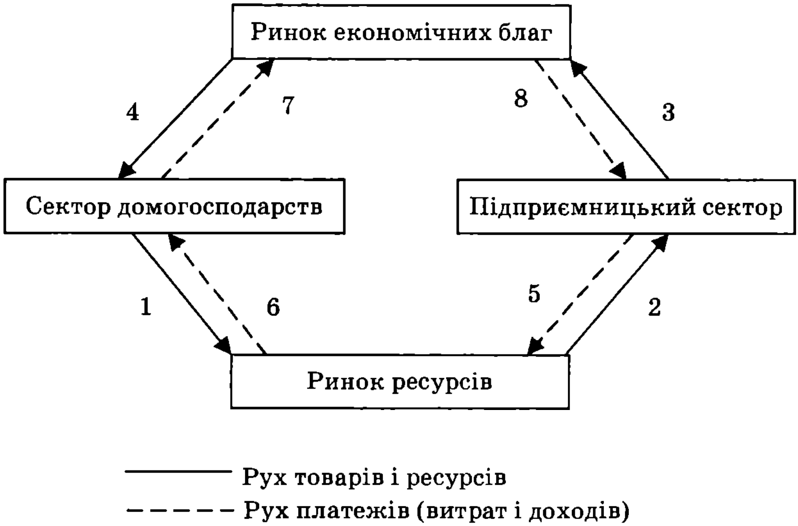


Рис. 15.3. **Проста модель кругових потоків у закритій приватній економіці:**

1. Пропозиція ресурсів домогосподарствами.

2. Купівля підприємницьким сектором ресурсів, запропонованих домогосподарствами.

3. Пропозиція підприємницьким сектором вироблених ними речових товарів і послуг домогосподарствам.

4. Купівля домогосподарствами вироблених і запропонованих підприємницьким сектором економічних благ.

5. Витрати підприємницького сектору на придбання ресурсів.

6. Доходи домогосподарств у формах заробітної плати, ренти, відсотка, прибутку, які для сектору домогосподарств в цілому набирають форму *національного доходу*.

7. Перетворення доходів сектору домогосподарств у витрати на придбання економічних благ, вироблених і запропонованих підприємницьким сектором, котрі набирають форму витрат на чистий національний продукт.

8. Перетворення витрат домогосподарств на придбання благ на доходи підприємницького сектору, з яких підприємці знову купують ресурси, і кругообіг продовжується.

Як видно зі схеми (рис. 15.3), ці два потоки рухаються одночасно у протилежних напрямках.

На основі моделі можна зробити такий *висновок*: обсяг продажу підприємницького сектору в грошовому вираженні дорівнює сумарній величині доходів домогосподарств.

Сучасні дослідження проблем відтворення національного продукту втілюються у моделях економічного зростання та оптимізаційних моделях.

§ 3. Система національного рахівництва: необхідність виникнення, зміст, цілі

Систему, що об'єднує масиви статистичних даних у масштабах всієї економіки на основі балансового методу, називають **системою національних рахунків (СНР).**

Система національних рахунків найстрімкіше розвивалась в умовах екстремальних подій, що виникали в житті суспільства. Перша світова війна, Велика депресія 1929—1933 pp., Друга світова війна ставили перед урядами держав завдання, вирішення яких вимагало знання інформації про агреговані показники, які б відображали пропорції національної економіки.

Виділяють два етапи розвитку СНР:

• *перший* (до Другої світової війни) пов'язаний з вирішенням низки питань концептуального характеру щодо методології та методики обрахування національного доходу та інших макроекономічних показників: корекція у статистиці обсягів національного виробництва з урахуванням інфляції; розробка методики вартісної оцінки послуг, що надаються органами державної влади; визначення частки витрат на оборону в національному продукті тощо;

• *другий* етап (після Другої світової війни) пов'язаний із розробкою та запровадженням єдиної методології та методики національного рахівництва з метою запровадження єдиної статистичної ділової мови в умовах глобального економічного простору.

Необхідність СНР зумовлена:

— потребами органів державної влади в інформації, яку надає СНР для розробки та реалізації економічної політики, прийнят-

тя управлінських рішень, розробки прогнозів та програм соціально-економічного розвитку;

— потребами міжнародних економічних організацій (ООН, МВФ, МБРР, ГАТТ, СОТ та ін.) для прийняття управлінських рішень щодо вступу в ці організації країн, надання членам-організаціям кредитів, допомоги, пільг тощо;

— потребами наукових установ та вищих навчальних закладів в агрегованих інформаційних показниках для здійснення досліджень макроекономічних процесів і явищ, розробки прогнозів, планів, теоретичних і прикладних моделей тощо;

— потребами підприємницьких і бізнесових структур, менеджерів різних рангів, які отримують із СНР інформацію про економічне середовище, в якому вони працюють.

СНР — це система взаємопов'язаних показників і класифікацій, яка відображає структуру взаємозв'язків між секторами, галузями економіки, між національною економікою та іншим світом. Вона містить інформацію про всіх економічних суб'єктів; про всі економічні операції, які ці суб'єкти здійснюють у процесі виробництва, розподілу, обміну, нагромадження та кінцевого споживання.

Нині переважна більшість країн світу при розробці своїх національних рахунків використовують Систему національних рахунків, ухвалену Статистичною комісією ООН у 1993 р.

Головне завдання СНР — інформаційне забезпечення комплексного та всебічного аналізу процесу створення та використання національного продукту та національного доходу.

Окрім того, СНР покликана полегшити зіставлення економічних показників різних країн з метою усунення труднощів та перепон, зумовлених суттєвими відмінностями в методології та методах національного рахівництва в різних країнах. Запровадження єдиної статистичної ділової мови завдяки СНР-93 є надійною основою для прийняття виважених науково обґрунтованих рішень та формування адекватної поведінки економічних суб'єктів.

§ 4. Концепції та принципи побудови системи національних рахунків

Побудова СНР ґрунтується на двох основних теоретичних концепціях: розширеного трактування виробництва та первинних доходів.

Концепція отримала назву *розширеного* трактування виробництва у зв'язку з тим, що панівна на теренах СРСР марксистська концепція суспільного виробництва, заснована на теорії БНГ, ґрунтувалась на *вузькому* розумінні виробництва. Зміст її полягає в тому, що тільки матеріальне виробництво створює НД, який у процесі перерозподілу споживається невиробничим сектором економіки, що створює нематеріальний продукт у формі послуг.

Зміст концепції розширеного трактування виробництва полягає в тому, що СНР охоплює всі галузі й сфери економічної діяльності: виробництво матеріальних продуктів, послуг (наукових, освітянських, з охорони здоров'я, мистецтва, культури, страхування, фінансових, транспортних, житлово-комунальних, державного управління) та економічну діяльність домогосподарств із певними обмеженнями. Ці обмеження полягають у тому, що якщо домогосподарства для догляду за дітьми, приготування їжі, прибиранням дому (квартири) та ін. використовують найману працю, ця діяльність враховується СНР, якщо ж роботу виконують самі члени домогосподарств — вона не враховується при підрахунку ВВП та НД.

У зв'язку із зазначеним вище СНР виділяє такі види економічної діяльності (ВЕД):

— виробництво речових товарів для власного споживання, для продажу та нагромадження;

— виробництво нефінансових послуг для продажу;

— виробництво фінансових послуг для продажу;

— виробництво послуг, що надаються органами державного управління;

— діяльність некомерційних організацій (партії, профспілкові та громадські організації);

— діяльність домашньої найманої прислуги;

— житлові послуги, що надаються домовласниками для власного споживання (оцінюються за ставками квартирної (оренд-

ної) плати за аналогічні будинки і квартири). Такий підхід нівелює вплив орендованого житла на загальний обсяг національного доходу.

До обсягу виробництва за рік не включають:

— результати природного приросту рослин і тварин, якщо цей приріст здійснюється без участі людини;

— зміну вартості активів, зумовлену інфляційними чинниками.

Концепція первинних доходів ґрунтується, *по-перше*, на розширеному трактуванні доходу, який визначається як будь-яка сума грошових надходжень; *по-друге*, на тому, що ознакою первинних доходів є включення їх у ціну товару. Первинні доходи представлені структурними агрегованими складовими валового внутрішнього продукту: амортизація, заробітна плата, прибуток підприємства, орендний (рентний) дохід, позичковий процент, дивіденди, непрямі чисті податки на виробництво та імпорт.

До *вторинних доходів* відносять: прямі податки на дохід і майно, соціальні допомоги та виплати із соціального страхування, інші поточні трансферти.

Принципи побудови СНР:

1. Відображення господарського кругообігу в трьох аспектах — виробництво, розподіл та кінцеве використання.

2. Групування господарських одиниць у сектори: підприємницький, загальнодержавного управління, домогосподарств та некомерційного сектору, що обслуговує домогосподарства.

3. Розмежування руху продуктів і ресурсів та руху доходів.

4. Розмежування проміжної і кінцевої продукції. (*Кінцева продукція* — продукція, призначена для кінцевого споживання, інвестицій або експорту. *Проміжна продукція* — та, що використовується для виробничого споживання.)

5. Розмежування доходів та витрат на *поточні* (які здійснюються постійно), та *капітальні* (одноразового характеру).

6. Розмежування податків на продукти та податків на виробництво. (*Податки на продукти* — це непрямі податки, які визначають пропорційно до вартості або обсягу виробленої і реалізованої продукції (ПДВ, мито, акциз, податок з обороту, з про-

дажу і т. ін.). *Податки на виробництво* визначають пропорційно до факторів виробництва (земельний податок, податок на будівлі, основний капітал, фонд оплати праці тощо).

СНР розглядає *субсидії* як від'ємні податки. Їх теж класифікують на субсидії на виробництво і на продукти за тією самою ознакою. У вартісну оцінку ВВП включають *чисті непрямі податки*, які визначають як різницю між податками і субсидіями.

§ 5. Основні макроекономічні показники СНР

Система національних рахунків включає такі основні показники.

Валовий випуск — це сумарна вартість всіх товарів та послуг, вироблених економікою за певний проміжок часу. Він охоплює всі товари та послуги, включаючи і ті, що використовуються для виробництва інших товарів і послуг, тобто проміжне споживання.

Недоліком названого показника є те, що, включаючи проміжне споживання, він спотворює річний обсяг виробництва в бік його зростання на величину повторного рахунку (проміжного споживання). Але цей показник є необхідним для вимірювання сукупного суспільного обігу.

Якщо від *валового випуску* відняти *проміжне споживання*, отримаємо *валову додану вартість*.

Показниками, що усувають недолік показника “валовий випуск”, є також *валовий внутрішній* (ВВП, чи GIP) *та валовий національний продукт* (ВНП, чи GNP).

Ці два показники близькі за змістом і за кількісною визначеністю. Вони відрізняються тим, що ВНП — це показник річного обсягу *національної* економіки, а ВВП — *внутрішньої*. Іншими словами, ВНП (валовий національний продукт) — вартість усіх *кінцевих* товарів і послуг, вироблених національними ресурсами як у межах своєї країни, так і за її межами за певний проміжок часу, як правило, за рік. ВВП — вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у межах території країни за певний період (за рік) як за участі національних, так і іноземних ресурсів (резидентами та нерезидентами).

Резиденти — юридичні та фізичні особи, що постійно зареєстровані або постійно проживають у країні, незалежно від громадянства.

Нерезиденти — фізичні та юридичні особи, що знаходяться поза територіальними межами країни, тобто працюють за кордоном. До них відносять іноземні дипломатичні, консульські, зовнішньоторговельні представництва тощо.

Якщо від ВВП (GIP) відняти первинні доходи, отримані іноземцями в межах національної економіки (M), та додати первинні доходи, отримані національними власниками ресурсів за кордоном (L), також отримаємо ВНП.

Інакше кажучи, різниця між ВВП та ВНП визначається різницею між первинними доходами, отриманими іноземними ресурсами на території національної держави, та первинними доходами, отриманими національними ресурсами за кордоном. Якщо доходи іноземців у межах національної держави дорівнюють доходам громадян національної держави за кордоном, то ВНП = ВВП.

Якщо доходи, отримані національними ресурсами за кордоном, перевищують доходи іноземців, отримані в національній державі, то ВНП > ВВП, і, навпаки, якщо доходи від іноземних ресурсів перевищують доходи від національних ресурсів за кордоном, то ВВП > ВНП.

Якщо від ВВП відняти суми доданих вартостей, створених на території країни іноземними ресурсами, і додати суму доданих вартостей, створених національними ресурсами за кордоном, то отримаємо ВНП.

СНР-93 допускає використання обох показників (ВВП і ВНП), але пріоритет віддає показнику внутрішнього валового продукту (ВВП), хоча жодна країна не може нехтувати обсягом ВНП, оскільки іноземці можуть вивозити свої доходи з країни, в якій вони створені, і, таким чином, зростання ВВП може не супроводжуватися зростанням національного доходу.

Використовують три способи визначення величини ВВП (ВНП).

1. *Виробничий метод* визначає ВВП як суму доданих вартостей. Оскільки участь у створенні ВВП бере сектор державного

управління, то ВВП дорівнює сумі валових доданих вартостей (ВДВ) плюс непрямі чисті податки ($T_{нч}$).

Чисті непрямі податки визначають як різницю між податками і субсидіями на продукти та імпорт.

Отже, за цим методом: $ВВП = \Sigma ДВ + T_{нч}$,
де $\Sigma ДВ$ — сума доданих вартостей (VA); $T_{нч}$ — чисті непрямі податки.

2. *Розподільчий метод* визначення ВВП ґрунтується на тому, що величина ВВП визначається як сума первинних доходів макроекономічних суб'єктів.

Первинні доходи секторів фінансових та нефінансових корпорацій включають прибуток та прирівняні до нього доходи.

Первинні доходи сектору домогосподарств — це:

— заробітна плата;

— прибуток і прирівняні до нього доходи від підсобного особистого господарства тощо.

Первинні доходи сектору загальнодержавного управління — це:

— чистий податок на виробництво та імпорт;

— прибуток та прирівняні до нього доходи від власне державних та корпоративних з участю держави підприємств.

Первинний дохід некомерційних організацій, що обслуговують сектор домогосподарств, визначають у формі валового прибутку.

У спрощеному вигляді за розподільчим методом формула, за допомогою якої обчислюють ВВП, має вигляд:

$$ВВП = W + P + i_ч + R + T_{нч} + A,$$

де W — заробітна плата; P — прибуток підприємств і корпорацій; $i_ч$ — чистий процент, який дорівнює різниці між отриманими і сплаченими процентами; R — рента; $T_{нч}$ — непрямий чистий податок на бізнес; A — амортизація основного капіталу.

3. *Метод визначення ВВП за потоком витрат* (метод кінцевого використання) ґрунтується на передумові, що вартість виробленого суспільного продукту дорівнює вартості реалізованого продукту. І те, що для одних економічних суб'єктів є витратою, для інших є доходом. Наприклад, для фінансового сектору як кредитора позичковий відсоток — дохід, а для позичальника —

витрата. Для підприємницького сектору заробітна плата — витрата, а для домогосподарств — форма доходу і т. ін. СНР-93 виходить із того, що весь кінцевий річний продукт купується домогосподарствами, підприємницьким сектором, державою та закордонними споживачами. Тому

$$ВВП = C + i_q + G + NE,$$

де C — споживчі витрати домогосподарств; i_q — валові приватні інвестиційні витрати; G — витрати держави; NE — чисті витрати закордону (чистий експорт).

Похідними показниками від ВНП та ВВП є показники, обчислені не на валовій, а на чистій (за вилученням амортизації) основі.

Це насамперед чистий національний продукт (ЧНП, чи NNP) та чистий внутрішній продукт (ЧВП, чи NIP). Найчастіше в статистиці та макроекономічних дослідженнях використовують показник ЧНП, який визначається шляхом віднімання від вартісної оцінки ВНП вартості зношеного капіталу (амортизації). Таким чином, $ЧНП = ВНП - A$. Цей показник має суттєвий недолік стосовно кількісного виміру. У зв'язку з тим, що держава встановлює непрямі податки на бізнес, відбувається штучне завищення вартості виробленого ЧНП (на величину ПДВ, акцизного збору, мита тощо). Надаючи субсидії бізнес-структурам, держава зумовлює зниження вартості ЧНП. Для того, щоб усунути вплив різниці між цінами, за якими реалізують речові товари і послуги фірми, та цінами, за якими товари і послуги реалізуються безпосереднім споживачам, використовують показник національного доходу (НД чи NJ).

Національний дохід визначається шляхом вилучення із вартості ЧНП чистих непрямих податків на бізнес.

Це означає, що національний дохід визначається у факторних цінах і дорівнює чистому національному продукту мінус непрямі податки плюс субсидії: $НД = ЧНП - T_{нч}$,

$$T_{нч} = T_н - C_б,$$

де $T_{нч}$ — чисті непрямі податки; $T_н$ — непрямі податки на бізнес; $C_б$ — субсидії бізнесу.

Окрім того, обсяг національного доходу можна підрахувати за формулою $НД = W + P + i_ч + R$.

Рівень національного доходу, вироблений в умовах повної зайнятості, називають *потенційним*, або *національним доходом повної зайнятості*.

За своїм змістом *національний дохід* — це сумарний дохід усіх жителів країни. Він відображається на рахунку "Первинний розподіл доходів", який показує, яким чином доходи, створені в одних секторах економіки, надходять у вигляді первинних доходів до інших секторів — отримувачів доходів.

Рахунок "*Вторинний розподіл і перерозподіл доходів*" відображає процес перерозподілу доходів між секторами економіки за допомогою перерозподільчих платежів, які в СНР називають ***трансфертами***.

Трансферти — це економічні операції, через які одні інституційні одиниці безоплатно і безповоротно передають іншим товари, послуги, активи або права власності.

Трансферти можуть набувати *натуральної* або *грошової форми*. Прикладом натуральної форми трансфертних виплат є продовольчі талони, безоплатний громадський транспорт, безоплатна медична допомога тощо. Прикладом грошової форми трансфертів є виплати пенсій, стипендій, надання субсидій тощо.

Окрім того, трансферти поділяють на поточні та капітальні.

Поточні трансферти включають:

— поточні податки на доходи та власність;

— відрахування на соціальне страхування;

— соціальні виплати;

— страхове відшкодування;

— інші платежі (штраф, пеня тощо).

Капітальні трансферти — це витрати на безоплатній та безповоротній основі:

— на капітальні вкладення та капітальний ремонт;

— запобігання надзвичайним ситуаціям та їх ліквідацію;

— геологорозвідувальні роботи;

— інші безповоротні одноразові витрати.

Кожний сектор внутрішньої економіки є *платником* і *отримувачем* трансфертів.

У результаті перерозподільчих відносин формуються такі форми доходів:

— особистий дохід;

— особистий дохід кінцевого використання.

Особистий дохід (*ОД*, чи *PJ*) — це дохід, отриманий приватними особами. Цей показник отримують шляхом *вилучення* із вартості національного доходу внесків на соціальне страхування, податків на прибутки підприємств і корпорацій, чистих заощаджень підприємств та корпорацій (нерозподілений прибуток), чистий відсоток (різниця між виплатою відсотків за боргом і отриманням відсотків за кредитами, в т. ч. і за державним боргом) та додавання суми урядових трансфертів (допомога у випадку безробіття, виплати у випадку тимчасової непрацездатності, допомога багатодітним та малозабезпеченим сім'ям тощо).

ОД = *НД* −	Нарахування на соціальне страхування	−	Податки на прибутки підприємств і корпорацій	−	Нерозподілений прибуток підприємств і корпорацій	
−	Чистий відсоток за боргом	+	Урядові трансферти і виплати			

Особистий дохід можна обчислити ще одним способом:

ОД =	Трансферти уряду	+	Трудові доходи	+	Розподілені прибутки (дивіденди)

Варто нагадати, що таке нерозподілений та розподілений прибуток підприємств і корпорацій. Додана вартість, створена підприємством (корпорацією), розподіляється так:

— виплата заробітної плати та інші форми винагороди найманим працівникам;

— виплата нарахувань на соцстрах органам соціального страхування;

— сплата відсотків банкам та власникам облігацій (якщо такі випущені корпорацією);

— сплата податків на прибуток підприємств чи корпорацій.

Здійснивши перераховані вище виплати, підприємству залишається прибуток, який є його власністю, або власністю акціонерів. Частина цих прибутків розподіляється як *дивіденди*, а частина набуває форми *нерозподілених прибутків*, які ще називають *чистими заощадженнями корпорацій.*

Особистий дохід кінцевого використання (*ОДКВ*, чи *DJ*) — це частина особистого доходу, яка залишається після сплати індивідуальних прибуткових податків громадян.

$$ОДКВ = ОД - T_{інд}.$$

Ми розглянули основні показники потоків, які відображають передання цінностей одними суб'єктами іншим.

Показники запасів

Найважливішими показниками запасів є:

— майно (активи);

— майнові права.

Майнові права — це придбані економічними суб'єктами права користування:

— землею, водою, корисними копалинами та іншими природними ресурсами;

— будівлями, спорудами, обладнанням та ін.;

— товарними знаками, товарними марками та ін.;

— авторськими правами та ін.

Активи в СНР поділяють на *фінансові* та *нефінансові.*

Фінансові активи відображають на фінансовому рахунку СНР, вони включають:

— грошові засоби;

— фінансові вимоги;

— дебіторські зобов'язання у різних формах.

До ***нефінансових активів*** відносять:

- виробничі активи, які виникають у процесі виробництва і мають таку структуру:

— основний капітал;

— запаси матеріальних оборотних засобів;

— цінності;

- невиробничі активи, які є умовами для виробництва, включають:

— землю;

— надра;

— водні ресурси;

— біологічні ресурси тощо.

Розглянемо ще один елемент активів — цінності.

У СНР є окрема стаття "*Чисте придбання цінностей*".

Цінності — це предмети, здатні зберігати вартість упродовж порівняно тривалого періоду часу. До них відносять: ювелірні вироби, витвори мистецтва, антикваріат, золото у зливках.

Цінності купуються інвесторами для збереження вартості від інфляції.

Чисте придбання цінностей визначається як різниця між вартістю їх придбання і вартістю їх вибуття.

Розглянуті вище макроекономічні показники запасів, як правило, визначаються за порівняно короткі часові інтервали (квартал, півріччя, рік).

Узагальнюючим показником засобів багаторічної діяльності країни є показник національного багатства.

Національне багатство — це сума активів, які є власністю домогосподарств, фірм і держави, нагромаджених суспільством (національною державою) за всю історію його існування. Вартісна оцінка національного багатства визначається, як правило, на початок і кінець року. Вартісний вимір цього показника ускладнюється неможливістю оцінити у грошовій формі деякі його складові. Розширене трактування національного багатства включає в його структуру:

— розвідані та нерозвідані природні ресурси країни (поклади корисних копалин, водні, земельні, лісові ресурси та ін.);

— нагромаджені продукти праці (споруди, будівлі, машини, устаткування, сировина, матеріали, паливо), предмети довгострокового споживання (меблі, холодильники, інша техніка), середньострокового споживання (одяг, взуття та ін.) та поточного споживання (їжа, предмети гігієни та ін.);

— фінансові активи (готівка, інвестиції, банківські вклади, дебіторська заборгованість, цінні папери та ін.);

— нематеріальні активи (авторські права, ноу-хау, патенти, ліцензії, торгові марки, інтелектуальний продукт);

— нематеріальне багатство, пов'язане з людськими ресурсами (їхній науково-технічний, освітній, культурний рівень, а також рівень здоров'я нації, рівень індивідуальної та економічної безпеки та ін.).

Як видно із структури національного багатства не мають вартісного вираження нерозвідані природні ресурси країни та людський ресурс. Вони не знаходять у СНР вартісної оцінки.

Незважаючи на важливість розглянутих вище показників, жоден із них не може достовірно свідчити про рівень добробуту нації (країни). Для цього використовують показник чистого економічного добробуту (ЧЕД, чи NEW). Цей показник запропонували американські вчені Вільям Нордхауз і Джеймс Тобін.

ЧЕД = ВВП − [Негативні екологічні ефекти у грошовому вираженні] + [Позаринкова діяльність у грошовому вираженні] + [Результати тіньової діяльності, яка виробляє блага, у грошовому вираженні] + [Результати тіньової економіки, що виробляють антиблага (у грошовому вираженні)] + [Грошове вираження збільшення вільного часу та якості відпочинку] − [Негативні наслідки свавілля монополій та урбанізації]

У підсумку варто зазначити, що країни з однаковим рівнем ВВП на душу населення можуть мати різний рівень суспільного добробуту, оскільки останній характеризується, окрім названого вище, ще багатьма не менш важливими показниками: тривалість життя, рівень освіти, рівень законослухняності, збалансованість харчування тощо. Ці показники значною мірою залежать не тільки від обсягу ВВП, а й від ступеня диференціації доходів у суспільстві, соціальної політики держав та ін.

Номінальні та реальні макроекономічні показники

Переважна більшість макроекономічних параметрів, пов'язаних із вартісним вираженням, мають номінальне і реальне значення. Зв'язок між номінальними та реальними величинами здійснюється через індекси цін.

Номінальні показники визначають у поточних цінах, а *реальні* — у зіставних (базових) цінах.

Для врахування впливу інфляційних чинників на обсяг ВВП (чи будь-якого іншого показника) використовують індекси, найпоширенішим з яких є дефлятор.

$$D = \frac{ВВП_н}{ВВП_р},$$

де D — дефлятор; $ВВП_н$ — номінальний ВВП; $ВВП_р$ — реальний ВВП.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Валовий внутрішній продукт. Валовий національний продукт. Вторинні доходи. Перший та другий підрозділи виробництва. Концепція первинних доходів. Концепція розширеного трактування виробництва. Моделі сукупного (національного) відтворення: Ф. Кене, К. Маркса, балансовий, "затрати — випуск". Національне багатство. Національний дохід. Номінальні та реальні показники. Особистий дохід кінцевого використання. Особистий дохід. Первинні доходи. Пропорції суспільного (національного) відтворення. Просте, розширене і звужене відтворення. Система національних рахунків. Трансферти. Чистий внутрішній продукт. Чистий економічний добробут. Чистий національний продукт.

Контрольні запитання і завдання

1. Дайте характеристику основних видів суспільного (національного) відтворення.

2. Розкрийте передумови, зміст та значення економічної таблиці Ф. Кене для аналізу процесу відтворення.

3. Розкрийте передумови і зміст схем відтворення ССП Маркса в умовах простого та розширеного відтворення. Яким чином можна реалізувати ССП в умовах розширеного відтворення?

4. Назвіть основні пропорції суспільного відтворення та дайте їх характеристику.

5. Розкрийте наступність у розвитку теоретичних моделей суспільного відтворення від першої моделі — економічної таблиці Ф. Кене до системи національних рахунків.

6. Чим було спричинено виникнення системи національних рахунків? Розкрийте коротко зміст СНР.

7. Дайте визначення та розкрийте структуру первинних доходів.

8. Розкрийте зміст і структуру вторинних доходів.

9. Розкрийте зміст концепції розширеного трактування виробництва.

10. Для чого СНР враховує вартість житлових послуг, які домогосподарства надають самим собі?

11. Чому СНР враховує роботу найманої прислуги в домогосподарстві і не враховує цю діяльність, якщо її здійснюють самі домогосподарі?

12. Назвіть принципи, на яких ґрунтується СНР, та розкрийте їх зміст.

13. Дайте зіставну характеристику показників ВВП та ВНП.

14. Дайте зіставну характеристику особистого доходу та доходу кінцевого використання.

15. Що таке "майнові права"? У зв'язку з якими економічними операціями вони виникають?

16. Дайте визначення національного багатства та розкрийте його структуру.

17. Дайте визначення та охарактеризуйте чистий економічний добробут.

18. Розкрийте взаємозв'язок номінального і реального ВВП через дефлятор. В яких цінах вимірюються номінальні, а в яких реальні економічні показники?

Література

1. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С. 99—103.

2. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О.* Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2005. — С. 49—54, 69—117.

3. *Дорогунцов С.І., Гош О.П.* Політична економія: Наук. курс. — К.: Оріяни, 2004. — С. 146—151.

4. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. — Ч. 1 / За ред. В.Д. Базилевича. — 3-тє вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2006. — С. 163—170.

5. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2001. — Гл. 54, 55.

6. *Леонтьев В.* Избранные статьи. — СПб.: Изд-во газеты "Невское время", 1994. — С. 11—32.

7. *Маркс К., Енгельс Ф.* Твори. — 2-ге вид. — К.: Держ. вид-во політ. літ. УРСР, 1963. — Т. 24.

8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2004. — С. 263—264, 268—275.

9. Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; За ред. В.М. Гейця. — К.: Вища шк., 2003. — Розд. 19.

Глава 16. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ І ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Ми діємо тільки тоді, коли сталася криза. Щоб отримати кошти на сейсмічні дослідження, необхідно влаштувати землетрус.

Том Зиммі

§ 1. Циклічність економічного розвитку як прояв макроекономічної нестабільності. Теорії циклічних коливань

Будь-якій формі руху матерії, включаючи економічну, властива нестабільність, яка проявляється в тому, що зміни в будь-якому системному об'єкті нагромаджуються поступово і система їх сприймає спокійно, оскільки коливання, спричинені цими змінами, за своєю силою не перевищують потужність стабілізуючих механізмів системи. Як тільки домінування стабілізуючих чинників порушується, зв'язки, що утримували систему в спокійному стані, руйнуються, система збурюється, коливання її стають відчутними. Такий стан характеризує систему як *нестабільну*. Періодичність таких коливань, які порушують стабільність системи, залежить від самої системи та сили тих причин, що впливають на її коливання.

Економіка, як і будь-яка інша система, розвивається нерівномірно, хвилеподібно. Така форма руху значною мірою пояснюється законом спадної граничної продуктивності усіх факторів виробництва. Для того, приміром, щоб земля давала кращі результати з кожного гектара, необхідні докорінні зміни в технічному (технологічному) базисі. Тільки тоді буде мати сенс здійснення нових капіталовкладень. У межах наявної технології зростання ефективності інвестицій завжди має певну межу, подолання якої обумовлюється НТП та вищою кваліфікацією робітників. Застосування новинок НТП потребує нагромадження капіталу. Запровадження їх у виробництво зумовлює спочатку

швидке зростання граничної корисності факторів виробництва, потім це зростання повільнішає і з певного моменту починає спадати. Так відбуваються підйоми і спади в економіці. Якщо зміни в технологічному базисі галузей інфраструктури відбуваються через великі проміжки часу (споруди, мости, дороги тощо мають тривалий строк експлуатації), то йдеться про *довгі хвилі*. Якщо ж йдеться про верстати, машини, устаткування, строк їх функціонування значно менший (до 10 років), оновлення їх відбувається швидше. Це спричиняє *середні* цикли. Таким чином, стає очевидним, що в самому технологічному базисі виробництва закладені підвалини хвилеподібного (циклічного) розвитку. Але й цим чинником не вичерпуються причини економічних коливань.

Проблема виявлення періодичності коливань в економіці та причин, що її обумовлюють, не залишала байдужим жодного із провідних економістів XIX—XX ст. Розглянемо деякі з теорій циклів.

Теорії циклічних коливань

Незважаючи на те, що циклічність — природна властивість руху економіки, її (циклічності) теоретичне осмислення починається тільки в XX ст. До цього об'єктом дослідження були кризи, а не цикли. Український вчений М.І. Туган-Барановський об'єднав теорії циклів у три групи, залежно від того, якими процесами вчені намагались пояснити причини циклічних коливань. Це теорії суспільного виробництва, обміну та розподілу (табл. 16.1).

Ми розглянули в найзагальнішому вигляді існуючі теорії циклічних коливань. З другої половини XX ст. пожвавлюється науковий інтерес до моделей циклічних коливань. XXI ст. активізувало цей інтерес. Досліджуються найрізноманітніші чинники, що змушують економічну систему циклічно коливатися: різна реакція в часі сукупного попиту та сукупної пропозиції на зміну рівня цін; різна схильність до заощаджень підприємців та найманих працівників; зміни величини автономного попиту тощо. Ці моделі є об'єктом вивчення курсу “Макроекономіка”.

Таблиця 16.1. **Класифікація теорій циклічних коливань за причинами їх виникнення**

Теорії XIX ст.	Причини циклічних коливань	Автори теорій
1	2	3
Теорії суспільного виробництва	Неможливість збуту одних товарів залежить від недостатнього обсягу виробництва товарів у інших галузях	Ж.Б. Сей
	Порушення пропорційності в суспільному виробництві	Д. Рікардо
	Землеробство з властивими йому циклічними коливаннями зумовлює циклічні коливання в промисловості	Дж. Вільсон
	Періодичне збільшення плям на сонячному диску	С. Джевонс
	Основна суперечність капіталізму — між суспільним характером виробництва і приватно-капіталістичною формою привласнення, що виявляється як суперечність між виробництвом і споживанням та між організацією виробництва в межах окремої фабрики й анархією в межах національного виробництва	К. Маркс, Ф. Енгельс
Теорії обміну	Спекулятивні операції на товарному та грошовому ринках	М. Еванс, М. Вірт, К. Жугляр
Теорії розподілу	Бідність спричиняє недостатній попит і породжує кризи. Причина бідності — в обмеженості ресурсів та в здатності людей непомірно стрімко розмножуватись	Т. Мальтус

1	2	3
	Нагромадження багатства та розширення виробництва, що не можуть з належною швидкістю пристосовуватись до швидких змін у попиті	С. де Сисмонді
	Зростання в НД частки найманих працівників і зменшення частки капіталістів та підприємців, що спричиняє тенденцію до зниження прибутку та до пошуку капіталом вищого прибутку за кордоном	Дж.С. Мілль
Екстернальні (зовнішні) теорії	• Природні явища; • війни; • зміни політичного та суспільного устрою; • відкриття нових земель, ресурсів, родовищ золота; • зміни в темпах приросту населення і його міграція; • науково-технічні відкриття та нововведення; • психологія (песимістичні та оптимістичні очікування)	Визнають практично всі вчені Е. Хансен та ін., А. Пігу та ін. Й. Шумпетер Дж.М. Кейнс
Інтернальні (внутрішні) теорії	Перенагромадження основного капіталу Розширення та згортання банківського кредиту Диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у галузях І підрозділу, а також між організацією виробництва в межах	Ф. Хайєк, Л. Мізес та ін. Н. Хуотрі та ін. М.І. Туган-Барановський

1	2	3
	окремого підприємства чи синдикату і неорганізованістю всього національного виробництва	
Змішані теорії	На прикладі дитячої іграшки "конячки-гойдалки" показує вплив зовнішніх шоків, які можуть бути достатніми чи недостатніми за силою, щоб спричинити коливання іграшки (економічної системи), залежність коливань від природи самої іграшки (економічної системи), яка може бути чи не бути чутливою до зовнішніх впливів	П. Самуельсон

§ 2. Класифікація економічних циклів за тривалістю та їх характеристика. Середні цикли та їх фази

За тривалістю економічні цикли поділяють на **короткі, середні та довгі.**

Короткі цикли називають циклами Кітчина, на честь англійського економіста, статистика Джозефа Кітчина. Він пов'язував малі цикли з коливанням запасів золота і визначав їх повторюваність з періодичністю три роки і чотири місяці. Основоположник економетрики Веслі Мітчелл вбачав причину малих циклів у сфері грошового обігу і визначив їх тривалість для США у 40 місяців, тобто теж три роки і чотири місяці.

Малі (короткі) цикли пов'язані із порушенням та встановленням рівноваги на споживчому ринку.

Причиною коротких циклів є зміни, що відбуваються у сфері кредиту. Тому вони і проявляються як кризи кредитної сфери.

Середні цикли ще називають циклами Клемента Жугляра (за ім'ям французького вченого-економіста, який досліджував середні цикли у другій половині XIX ст.). Він вважав, що при-

чина середніх циклів — теж у сфері кредиту, і виявив їх періодичність (8—10 років). Ця періодичність збігається з періодичністю середніх циклів, причину яких вчені вбачали в періодичності оновлення основного капіталу.

До середніх хвиль відносять так звані ***будівельні цикли Саймона Кузнеця*** (за ім'ям американського вченого, лауреата Нобелівської премії). Він вважав, що циклічні коливання пов'язані з періодичним оновленням житла та деяких типів виробничих споруд, і визначив їх тривалість (періодичність) в 15—20 років.

Існування **довгих хвиль** (великих циклів) пов'язане зі зміною базових технологій, джерел енергії та об'єктів інфраструктури. Їх ще називають циклами Кондратьєва на честь російського вченого Миколи Кондратьєва. Його дослідження ґрунтувались на статистичних даних щодо динаміки виробництва чавуну, свинцю, вугілля, а також середнього рівня цін, заробітної плати та ставки відсотка, зовнішньоторговельного обороту та інших показників в Англії, Франції, Німеччині і США за період із 80-х рр. XVIII ст. до 20-х рр. XX ст. На основі економетричного аналізу він визначив дві з половиною довгих хвилі тривалістю 54—55 років з *висхідною* та *низхідною* фазами.

Низхідна фаза великого циклу — це період зміни базових технологій та технологічних структур, котрий триває 20—25 років. Упродовж цієї фази відбуваються малі та середні цикли, що створює підґрунтя для найвагоміших внесків у технічне переоснащення.

Висхідна фаза великого циклу — це період піднесення економічного та науково-технічного розвитку суспільства, що триває 25—30 років, протягом яких можливі також циклічні коливання, пов'язані з оновленням основного капіталу, масовим поширенням нових технологій, зародженням і розвитком нових галузей економіки.

Розглянемо детальніше середні цикли, які ще називають *промисловими*.

Промисловий (економічний) ***цикл*** є найгострішою формою прояву властивих ринковій (капіталістичній) економіці суперечностей і водночас досить жорстким, але дієвим способом вирішення їх.

Матеріальною основою промислового циклу, згідно з марксистською теорією, є періодичне оновлення основного капіталу.

Періодичність циклів, таким чином, визначається періодом оновлення основного капіталу. Чим швидше відбувається це оновлення, тим частіше відбуваються кризи. У період, описаний К. Марксом, оновлення основного капіталу здійснювалося з періодичністю 10—11 років. Такою була й періодичність середніх (промислових) циклів.

Класична схема ділового циклу включає в себе чотири фази (рис. 16.1).

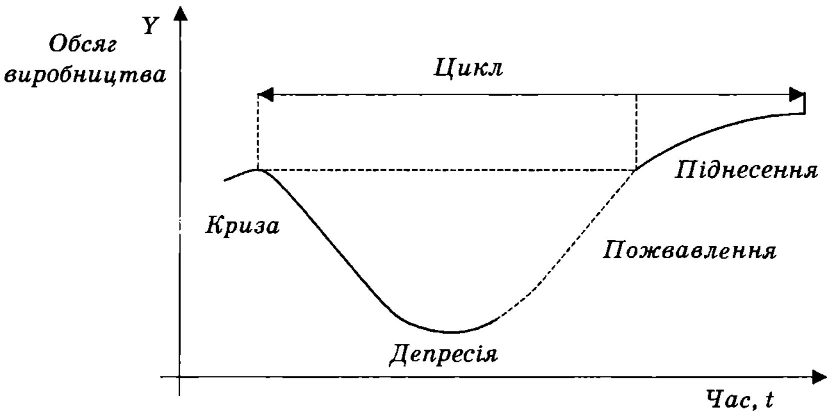


Рис. **16.1. Схема класичного ділового циклу**

Коротко охарактеризуємо кожну з фаз ділового циклу.

***Ознаки економічної кризи*:**

— перевиробництво товарів порівняно з платоспроможним попитом на них;

— значне скорочення обсягів виробництва;

— падіння цін;

— дефіцит вільних грошових засобів, необхідних для платежів;

— біржовий крах та банкрутство підприємств;

— зростання безробіття;

— падіння рівня заробітної плати;

— падіння рівня прибутку;
— масове знищення товарів, устаткування тощо;
— дезорганізація кредитної системи.

Риси депресії:

— "застій" виробництва;
— низький рівень цін;
— "в'яла" торгівля;
— невисока ставка позичкового відсотка;
— ліквідація товарного надлишку.

Риси пожвавлення:

— розширення виробництва до відновлення докризового рівня;
— зростання цін;
— підвищення норми прибутку;
— зростання зайнятості;
— пожвавлення торгівлі;
— посилення оптимістичних очікувань.

Риси піднесення:

— перевищення максимального обсягу виробництва докризового рівня;
— швидке зростання зайнятості;
— зростання заробітної плати та інших видів доходів;
— кредитна експансія;
— штучне стимулювання сукупного попиту, зумовлене очікуванням торговцями зростання цін та їх бажанням купити більше товарів за нижчими цінами;
— зростання пропозиції, яка з часом перевищує попит і створює умови для нової кризи.

З прискоренням НТП та посиленням втручання держави в економічне життя суспільства економічний цикл модифікується (рис. 16.2).

Сучасна економічна теорія визначає дві фази економічного (промислового) циклу:

— ***рецесія***, яка включає в себе кризу та депресію;
— ***піднесення***, що включає в себе пожвавлення та бум.

Рецесія — це фаза економічного циклу, якій властиві падіння виробництва, що знаходиться між найвищою (бум) та найнижчою його точками (дном), і спад виробництва.

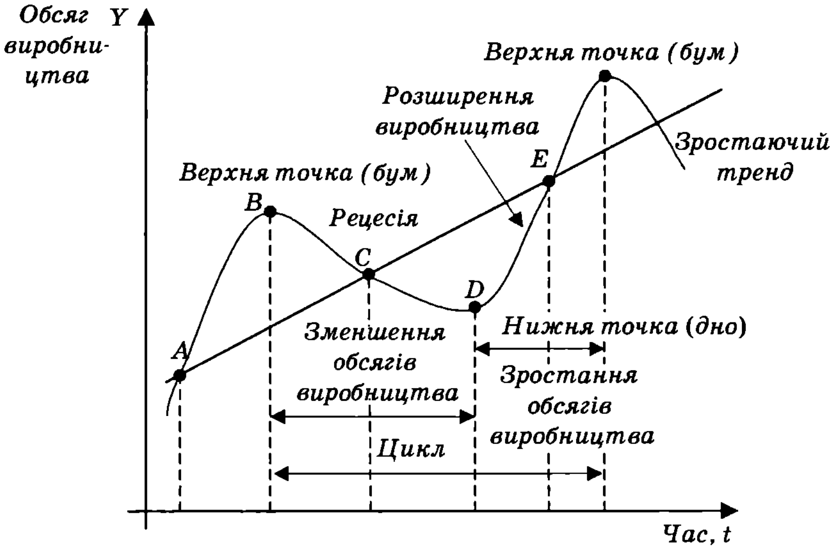


Рис. 16.2. **Схема сучасного ділового циклу**

Піднесення (розширення) виробництва — фаза, що знаходиться між найнижчою та найвищою точками циклу.

За визначенням Національного бюро економічних досліджень США (NBER), ***рецесія*** — це період зниження рівня сукупного випуску, доходу, зайнятості, торгівлі, який триває від шести місяців до одного року і характеризується значним падінням у багатьох секторах економіки.

Американські вчені Артур Бернс та Веслі Клер Мітчелл, досліджуючи циклічні коливання сучасної економіки, дійшли висновку, що динаміка рядів випуску і зайнятості зумовлює економічне зростання, яке називається ***зростаючим трендом***, а коливання ділової активності навколо тренда утворюють економічні цикли.

Таким чином, ***тренд*** можна розглядати як результат дії факторів, що зумовлюють довгострокове економічне зростання (рівень заощаджень, приріст трудових ресурсів, технічні зрушення тощо), а ***цикл*** — як тимчасове відхилення від цієї тенденції.

Економічний цикл (цикл ділової активності, або бізнес-цикл) — це регулярні коливання рівня ділової активності (як правило, представленого коливаннями національного доходу), за яких після зростання активності настає її зниження, що знову змінюється зростанням.

Сучасні економічні цикли, як видно з рис. 16.2, істотно відрізняються від циклів кінця XIX — першої половини XX ст.

1. У них відсутня фаза депресії як обов'язкова, але якщо падіння дуже глибоке і тривале, то *фазу рецесії* називають *депресією*.

2. Немає чіткого розмежування між пожвавленням та піднесенням. Ці фази об'єднуються в одну, яку називають *розширенням виробництва*. Виділяються верхня (бум) та нижня (дно) точки ділового циклу.

3. Визначається рівнодіюча тривалого економічного зростання — *тренд*, коливання навколо якого утворюють цикл.

4. Змінилися й економічні показники у фазах циклу.

Особливості сучасних економічних циклів

1. Швидкоплинний розвиток НТП спричиняє потребу і робить можливим частіше оновлення основного капіталу, внаслідок чого повторюваність криз стає частішою.

2. Інтернаціоналізація виробництва, поглиблення науково-технічного співробітництва, глобалізація економіки та розвиток НТП зумовлюють синхронізацію економічних циклів у різних країнах та регіонах світу.

3. Державне антициклічне регулювання спрямовується на недопущення перегріву економіки, що робить, як правило, економічні кризи не такими глибокими, а для циклу не є обов'язковим проходження усіх фаз.

4. Перевиробництво супроводжується не тільки зростанням безробіття, а й зростанням цін та інфляції, що породжує нове явище в економіці — *стагфляцію*. Ця особливість пояснюється монополістичним ціноутворенням і надмірними державними затратами, які покриваються додатковою грошовою емісією, що порушує нормальний грошовий обіг, спричиняючи інфляцію. Такі кризи супроводжуються нерівномірним зростанням цін у різних галузях економіки, внаслідок чого інвестиції спрямову-

ються туди, де вищий рівень цін, а отже, і темп інфляції. Подібні процеси продовжуються доти, доки не складеться нове співвідношення між галузями, властиве новому стану економічної рівноваги. За цих умов кризи мають затяжний характер і спричиняють стагнацію, оскільки порушуються природні економічні причинно-наслідкові зв'язки між рівнем цін, процентної ставки та інтенсивністю інвестиційного процесу.

Із сказаного вище можна зробити такі висновки:

1. Типова криза, яка спонтанно виникає і вирішується за рахунок саморегуляції ринкового механізму, характеризується тим, що падіння цін в умовах кризи перевиробництва супроводжується здешевленням кредиту. Кредит стає доступнішим, що, у свою чергу, пожвавлює інвестиційний процес, виводячи економіку з "застою".

2. Криза, яка супроводжується інфляцією, деформує причинно-наслідкові зв'язки в економіці, що є свідченням занадто великого втручання держави в циклічний розвиток економіки. Таке втручання оцінюється як позитивне в короткостроковому періоді, але спричиняє негативні наслідки в довгостроковому періоді, що потребує значного часу для їх вирішення.

Значення циклічного розвитку для економіки

Цикли означають:

по-перше, порушення рівноваги і перерву в розвитку по висхідній, внаслідок чого скорочується обсяг національного виробництва;

по-друге, позбавлення багатьох з тих, хто бажає працювати, можливості знайти роботу і забезпечити собі нормальний рівень доходу;

по-третє, доведення до банкрутства багатьох підприємців змушуванням їх подекуди суттєво погіршувати свій економічний та соціальний стан;

по-четверте, одночасне існування інфляції та безробіття ще більше посилює невизначеність та знедоленість широких верств населення, спричиняючи перерозподіл багатства на користь незначної частини населення.

Аспектів згубного впливу циклічного розвитку дуже багато.

Але циклічність — не тільки *зло*, а й *благо* для економічної системи, адже криза справляє оздоровчий вплив на економіку, зумовлюючи ліквідацію тих підприємств, які задовольняли штучно створений попит. Вона стимулює технологічне оновлення виробництва, позбавлення від застарілих форм організації виробництва та менеджменту, посилює дух конкуренції та активізує економічне життя суспільства, не дає йому самозаспокоїтися щодо перспектив безперервного зростання та добробуту.

§ 3. Нециклічні коливання економіки

70-ті роки XX ст. засвідчили згубний вплив на економіку не тільки циклічних, а й нециклічних коливань. Нециклічні коливання, на відміну від циклічних коливань, не мають чітко визначеного періоду повторюваності. Прикладом останніх стали ***структурні кризи***:

— нафтова (енергетична);
— сировинна;
— фінансова (валютна);
— екологічна.

Риси структурних криз:

— є наслідком диспропорції між окремими сферами та галузями економіки;
— мають затяжний характер;
— часто не збігаються з циклічними кризами;
— впливають на циклічні кризи, спотворюючи традиційну картину циклічного розвитку.

Наприклад, *нафтова криза* 1974—1975 рр. проявилась у стрімкому зростанні світових цін на нафту та нафтопродукти, але всупереч традиційній реакції попиту на зміну цін, попит на нафту та її продукти переробки зріс, а пропозиція продовжувала відставати від попиту. Як наслідок, ця криза значно *поліпшила* стан *країн-експортерів* та *погіршила* стан *країн — імпортерів* нафти.

Але це тільки один бік справи. З іншого боку, енергетична криза спонукала до зміни структури економіки, зменшення енергомістких виробництв, запровадження енергозберігальних технологій.

Аналогічно складається ситуація в Україні й інших енергетично залежних від імпорту країнах.

Фінансові кризи проявляються у формі розладу фінансової системи, якому властиві:

— стрімке зростання рівня інфляції;

— криза неплатежів;

— різке коливання валютних курсів та курсів цінних паперів;

— відплив із країни іноземного капіталу;

— стрімке зростання дефіциту державних бюджетів;

— надмірні урядові зовнішні борги тощо.

У кінці XX ст. фінансові кризи охопили Мексику (1994—1995), країни Південно-Східної Азії (1997), Росію (1998), Латинську Америку (1999—2001).

Вплив фінансових криз на економічну кон'юнктуру

Валютно-фінансові кризи є відображенням суперечностей розвитку світової економіки. В умовах глобалізації фінансові кризи в одному регіоні (чи в окремій країні, що має розгалужені могутні фінансові потоки у світовій системі) втягують у кризову ситуацію багато інших країн. Тому міжнародні фінансові організації та США, найбагатша країна світу, надають допомогу країнам, що опинились у скрутному фінансовому становищі, рятуючи, насамперед, капітали найбагатших країн світу.

Така ситуація справляє додатковий негативний вплив на економіки країн, які зазнали фінансових криз. Приватний капітал великих розвинутих країн, спрямований у країни третього світу в гонитві за надприбутками, не боїться ризику, оскільки впевнений, що у випадку фінансової кризи отримає допомогу від уряду США та міжнародних фінансових організацій, а руйнівні наслідки криз будуть більшим тягарем для слаборозвинутих країн.

***Чинники, що зумовлюють фінансові кризи*:**

— постійні позики держави для реалізації довгострокових проектів на ринках короткострокових кредитів без належного страхування та хеджування;

— дотримання центральними банками країн-позичальників фіксованого валютного курсу посилює рівень ризиковості;

— отримання допомоги від МВФ зобов'язує дотримуватися вимог і рекомендацій цього Фонду, що посилює залежність від нього та загострення кризової ситуації.

Екологічні кризи

Екологічні кризи є проявом суперечності між економічними потребами суспільства, які невпинно зростають, та обмеженими можливостями довкілля компенсувати завдані економічною діяльністю людини збитки.

За походженням вони бувають *двох типів*:

— спричинені природними процесами (повені, суховії, землетруси, виверження вулканів, зіткнення Землі з астероїдами, зміна магнітного поля Землі тощо);

— спричинені економічною діяльністю (забруднення атмосфери, водного басейну та ґрунтів відходами виробництва).

Шкода, завдана довкіллю, є настільки небезпечною, що уряди країн та міжнародні організації запроваджують певні обмеження. До таких обмежень належать: граничнодопустимі норми шкідливих викидів в атмосферу; застосування технологій із замкнутим виробничим циклом; впровадження податків за право забруднювати довкілля; заборона здійснювати види діяльності, що завдають шкоди довкіллю.

§ 4. Безробіття, його зміст, причини, види, форми. Рівень безробіття. Наслідки впливу безробіття на економіку

У попередніх параграфах ми розглянули циклічні та нециклічні коливання економіки як прояв макроекономічної нестабільності. Характеризуючи кризу як фазу, з якої починається економічний цикл, ми зазначали, що цій фазі властиве ***безробіття***. Його зміст та наслідки для економіки та соціальної сфери ми розглянемо нижче.

Безробіття як соціально-економічне явище є характерним для ринкової економіки, постійно хвилює суспільство, потребує глибокого вивчення причин, що породжують його, уваги з боку урядових структур усіх рівнів і ґрунтовного аналізу економічної науки.

Безробіття — це складна економічна, соціальна та психологічна проблема. Воно робить економіку неефективною, а соціальні відносини — напруженими. Крім того, людина, що стала безробітною, зазнає надзвичайного психологічного навантаження, втрачає можливість реалізувати свої потенційні творчі здібності працівника, відчуває свою непотрібність, нездатність утримувати себе та свою сім'ю, впадає в депресію і т. ін.

Високий рівень безробіття призводить до соціальних війн, політичних збурень і переворотів, руйнування матеріальних і духовних надбань поколінь, спричиненого відчаєм. Саме тому уряд жодної країни не може залишатися байдужим до проблеми безробіття.

Безробіття як економічний феномен пов'язане з перевищенням пропозиції ресурсу праці над попитом на цей ресурс.

Безробіття як соціально-економічний феномен пов'язане з інституціональними чинниками. За концепцією МОП, *працездатними* вважаються люди віком від 15 до 70 років. Саме ці вікові межі визначають *чисельність робочої сили* (ЧРС).

Чисельність робочої сили — це чисельність населення віком від 15 до 70 років, яке прагне реалізувати свою здатність працювати за наймом з метою отримання доходу в грошовій чи натуральній формі. Іншими словами ЧРС називають трудовими ресурсами, або економічно активним населенням.

З огляду на це, все населення країни поділяють на дві великі групи:

- *інституціональне* — особи, що не досягли працездатного віку, та ті, які вже вибули зі складу робочої сили у зв'язку з постійною втратою працездатності (інваліди), виходом на пенсію, перебуванням у тривалій ізоляції тощо;
- *неінституціональне*, яке становлять працездатні особи, що, в свою чергу, поділяються на дві підгрупи:

— економічно активне населення, до складу якого входять особи, що працюють за наймом, тобто зайняті, та безробітні;

— економічно неактивне населення, до складу якого входять особи, що добровільно не працюють за наймом (домогосподарки, студенти, люди вільних професій, підприємці та ін.) (рис. 16.3).

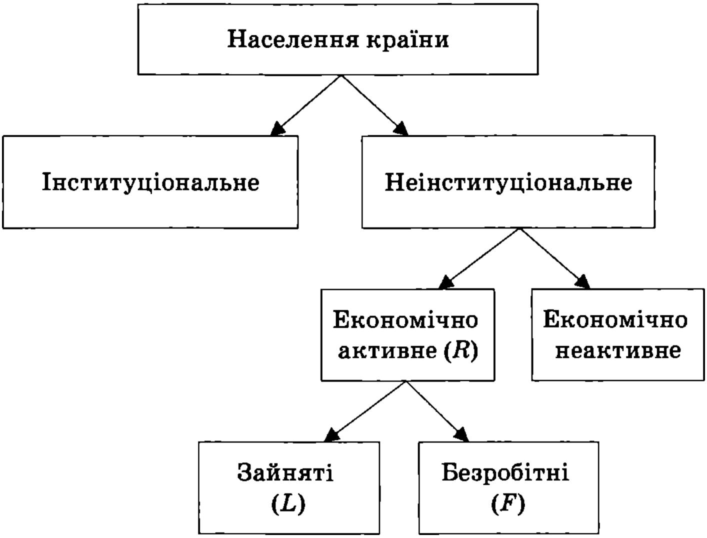


Рис. **16.3. Структура населення за здатністю до найманої праці**

Безробітні — це непрацюючі особи, що входять до складу робочої сили, які активно шукають роботу за наймом (зареєстровані на ринку праці) і готові почати працювати в будь-який момент.

Такими, що вибули зі складу робочої сили, вважають осіб, які не мають роботи за наймом і активно її не шукають. Вони входять до складу економічно неактивного населення. Крім перерахованих вище категорій до вибулих зі складу робочої сили відносять і тих, хто втратив надію знайти роботу та припинив її пошук.

Існує два види безробіття: вимушене і добровільне.

Добровільне безробіття пов'язане з вільним волевиявленням особи, яка входить до складу робочої сили, утриматись від пропозиції праці за неприйнятних для неї умов.

Вимушене безробіття не пов'язане з вільним волевиявленням особи, яка входить до складу робочої сили, а зумовлене чинниками, що перебувають поза її вибором.

Добровільне та вимушене безробіття проявляються у відповідних формах.

Форми безробіття

Існує досить багато форм безробіття, але найважливішими з них є три: *фрикційне*, *структурне* і *циклічне*, — саме ці форми важливі для визначення ***природного рівня*** безробіття. Кожна з форм безробіття має свої причини. Тому визначення форм пов'язують з причинами, що їх породжують, тривалістю та типом безробіття.

Фрикційне безробіття виникає у зв'язку з тим, що встановлення рівноваги між кількістю та якістю найманих працівників, з одного боку, і кількістю та якістю робочих місць — з іншого, потребує певного часу.

Ця форма, таким чином, пов'язана з пошуком та очікуванням роботи, що відповідає певній кваліфікації, уподобанням і рівню винагороди.

Фрикційно безробітні вже мають кваліфікацію, навички, досвід, які можна продати на ринку праці. Якщо людина хоче змінити місце роботи (територіально), змінити кваліфікацію чи перейти на аналогічну роботу з вищою заробітною платою, вона вирішує цю проблему добровільно. Тому фрикційне безробіття, як правило, *добровільне і короткострокове*.

Структурне безробіття зумовлене змінами у структурі попиту на працюючих у зв'язку зі змінами структури економіки. Ця форма безробіття виникає у зв'язку з тим, що певні професії "старіють" і потреба в них значно зменшується або й зовсім зникає. Разом з тим виникають галузі та види виробництв, які потребують нових навичок, кваліфікацій, знань, професій. Далеко не завжди колишній шахтар може стати кваліфікованим перукарем, продавцем чи програмістом. Це означає, що *структурне безробіття* є переважно *вимушеним* і значно *тривалішим*, ніж фрикційне.

Фрикційне та структурне безробіття становлять ***природне безробіття***.

Природним вважають таке безробіття, за якого:

— спостерігається *повна* зайнятість, тобто така зайнятість, за якої зберігається конкуренція на ринку праці та забезпечується ефективне використання найманої праці;

— досягається потенційний обсяг національного виробництва (спостерігається за повного та раціонального використання всіх видів ресурсів);

— немає інфляції.

Повна зайнятість — це зайнятість за *природного* рівня безробіття, величина якого становить 5—6 %.

Віднесення фрикційного безробіття до природного не викликає сумніву, оскільки воно є вільно обраним (добровільним), а економічна свобода — основа ринкової поведінки суб'єктів. Щодо структурного безробіття, яке є вимушеним, дехто з учених не визнає його природним. І все ж вагомим аргументом на користь зарахування структурного безробіття до природного є те, що зміна структури виробництва зумовлюється зміною суспільних потреб, що, безумовно, відповідає природі економічної людини.

Циклічне безробіття — це відхилення фактичного безробіття від природного в той чи інший бік. У період рецесії відбувається падіння обсягів національного виробництва нижче потенційного рівня, фактичне безробіття перевищує природний рівень. У період буму, коли має місце інфляційне зростання економіки, фактичний обсяг ВВП перевищує потенційний рівень, а фактичний рівень безробіття буде нижчим від природного рівня.

Існують й інші форми безробіття, які не чинять визначального впливу на економіку, але знати про які важливо, оскільки вони зачіпають інтереси певних груп працездатних.

Сезонне безробіття — вимушена форма безробіття, зумовлена специфічними умовами виробництва в певних галузях (сільське господарство (рослинницькі галузі), цукроваріння, лісництво, риболовецькі галузі тощо). Часто в період міжсезоння люди вдаються до самозайнятості або виїздять на роботу в регіони, оскільки недостатньо працезабезпечені. Ця форма безробіття тяжіє до фрикційного, хоча має також власну специфіку.

Технологічне безробіття — вимушена форма безробіття, пов'язана з вивільненням працівників у зв'язку з запровадженням нової високопродуктивної техніки та технології. Ця форма безробіття тяжіє до структурного.

Молодіжне безробіття стосується молоді, яка вперше виходить на ринок праці й не може отримати роботу. Ринок виявляється байдужим до пропозиції праці з боку молодих людей, оскільки вони ще не мають досвіду, а подекуди й належної кваліфікації, але потребують, згідно з законодавством, пільгових умов (нешкідливе виробництво, неповний робочий день, більша відпустка тощо).

Окрім розглянутих форм, важливо також виділити два типи безробіття: *відкрите* і *приховане*.

Відкрите безробіття — така ситуація на ринку праці, за якої індивід визнає, що він позбавлений роботи, та офіційно реєструється у службі зайнятості.

Приховане безробіття пов'язане з наявністю людей, які припинили пошук роботи, втративши надію її знайти.

Отже, ми розглянули зміст, види, форми і типи безробіття. Тепер розглянемо проблему кількісного вимірювання безробіття.

Рівень безробіття визначається за формулою

$$U = \frac{F}{R}\,100\,\%, \tag{1}$$

де U — рівень безробіття; F — чисельність безробітних; R — чисельність робочої сили (економічно активного населення).

Якщо R позначати як $(L + F)$, де L — чисельність зайнятих, то формула (1) матиме вигляд:

$$U = \frac{F}{L+F}\,100\,\%. \tag{2}$$

Крім того, рівень безробіття можна визначити як відношення частки тих, хто щомісяця втрачає роботу, до суми часток тих, хто щомісяця втрачає роботу, та тих, хто щомісяця її знаходить, тобто:

$$U = \frac{\textit{Частка тих, хто щомісяця втрачає роботу}}{\textit{Частка тих, хто щомісяця втрачає роботу} + \textit{Частка тих, хто щомісяця знаходить роботу}}\,100\,\%.$$

Наслідки впливу безробіття на економіку

Вплив безробіття на економіку не варто оцінювати тільки як негативний. Безробіття виконує конструктивні та деструктивні функції (рис. 16.4).

Конструктивний вплив безробіття на економіку	Деструктивний вплив безробіття на економіку
Стимулювання ефективної зайнятості та конкуренції на ринку праці. Пристосування найманих працівників до вимог ринку праці. Забезпечення мобільності ресурсів у часі та просторі. Резервування частини трудових ресурсів у різні періоди економічної кон'юнктури в одних сегментах для можливості використання їх в інших. Вільне волевиявлення найманого працівника щодо перерви в економічній діяльності з метою зміни роботи та ін. Стихійне регулювання попиту і пропозиції праці в територіальному, галузевому, професійному та кваліфікаційному аспектах	Кожний процент перевищення фактичного рівня безробіття над природним зменшує обсяг ВВП на 2,5 %. Зменшення рівня доходів та добробуту в суспільстві. Посилення тиску на державний бюджет. Посилення негативних психологічних тенденцій у суспільстві. Порушення суспільного спокою тощо

Рис. 16.4. **Конструктивний та деструктивний вплив безробіття на економіку**

Вплив безробіття на обсяг річного національного виробництва дослідив американський учений Артур Оукен (Окунь). Він виявив математично зв'язок між перевищенням фактичного рівня безробіття над природним і втратами ВВП:

$$\beta(U - U^*) = \frac{Y^* - Y}{Y} 100\,\%,$$

де β — коефіцієнт чутливості ВВП до циклічного безробіття; U — фактичний рівень безробіття; U^* — природний рівень безробіття; Y^* — потенційний обсяг ВВП; Y — фактичний обсяг ВВП.

Із сказаного вище можемо зробити висновок, що економіка, яка працює в умовах природного рівня безробіття, зазнає переважно конструктивного впливу, а рівень безробіття, що перевищує природний, чинить переважно згубний вплив на економіку.

Ми розглянули циклічність та безробіття як форми прояву макроекономічної нестабільності. Інфляція також є могутнім дестабілізуючим чинником. Зміст і наслідки інфляції висвітлені в гл. 7.

§ 5. Економічне зростання: зміст, типи, чинники

Довгострокове економічне зростання є однією з цілей макроекономічної політики держави.

Економічне зростання визначається з двох позицій:

1) як поступальний приріст реального обсягу ВВП, ВНП або національного доходу (НД) за рахунок збільшення обсягів використовуваних ресурсів і (або) кращого їх використання без порушення рівноваги у короткострокових періодах;

2) як реальний приріст ВВП (ВНП чи НД) на одну особу.

Розрізняють три *типи економічного зростання*:

— *екстенсивний*, який здійснюється шляхом збільшення обсягів залучених до процесу виробництва ресурсів;

— *інтенсивний*, який здійснюється шляхом ефективнішого, продуктивнішого використання ресурсів на основі науково-технічного прогресу та кращих форм організації виробництва;

— *змішаний*, який *поєднує інтенсивні й екстенсивні типи*.

Оскільки в економіці, як і в інших системах, чистих форм майже не існує, то будь-яке економічне зростання можна вважати змішаним. Залежно від того, які фактори превалюють, можна говорити про переважно інтенсивний чи екстенсивний типи.

Для вимірювання економічного зростання використовують показники:

1) абсолютного приросту реального обсягу виробництва, який визначається за формулою

$$\Delta Y = Y_t - Y_{t-}$$

де ΔY — приріст ВВП, ВНП чи НД; Y_t — обсяг ВВП, ВНП чи НД у період t; Y_{t-1} — обсяг ВВП, ВНП чи НД у період, що передує періодові t.

2) темпу приросту, який визначається за формулою

$$\Delta T = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}},$$

де ΔT — темп приросту.

Умовно всі ***чинники економічного зростання*** поділяють на три групи:

1) *чинники попиту*, які забезпечують зростання сукупних витрат, що сприяє збільшенню обсягів виробництва і доходу;

2) *чинники пропозиції*, що є визначальними в більшості моделей і мають складну структуру, яка включає: природні ресурси у їх якісному та кількісному вираженні; обсяг і якість капіталу; чисельність і якість трудових ресурсів; технологічний рівень; інституційні чинники; інформаційне забезпечення; організаційні чинники тощо;

3) *чинники розподілу*, які стосуються як розподілу ресурсів, що суттєво впливає на чинники пропозиції, так і розподілу національного продукту та доходу, що впливає на сукупний попит.

Джерелами економічного зростання є:

— економічні ресурси, що пропонуються їх власниками;

— зростання продуктивності ресурсів на основі розвитку НТП.

§ 6. Концепції та найпростіші моделі економічного зростання

Концепції економічного зростання різняться між собою, насамперед, позицією дослідників цієї проблеми стосовно того, бажаним чи небажаним є економічне зростання. Розглянемо аргументи на користь економічного зростання й аргументи проти нього (рис. 16.5).

Різне ставлення до перспектив і наслідків економічного зростання відобразилось у таких концепціях:

Аргументи “за”	Аргументи “проти”
1. Економічне зростання — це, насамперед, зростання ВВП на одну особу, що є запорукою покращення добробуту. 2. За умов зростання економіка здатна вирішувати не тільки економічні, а й соціальні проблеми. 3. Зростання ВВП дає змогу вирішувати екологічні проблеми, боротися з бідністю, забезпечувати суспільний спокій. 4. Економічне зростання вирішує проблему обмеженості ресурсів. 5. Країни, які досягли економічного зростання, виграють на міжнародній арені політично, ідеологічно та економічно	1. У суспільстві й зараз виробляється достатньо економічних благ. Проблема полягає не у збільшенні обсягів виробництва і доходу, а в неправильному здійсненні розподілу та перерозподілу виробленого. 2. Постійна гонитва за приростом виробництва виснажує і навіть марнує природні ресурси, які строго обмежені. 3. Економічне зростання завдає шкоди природному довкіллю (тільки США, де проживає близько 5 % населення світу, споживає близько 40 % ресурсів і спричиняє 60—70 % забруднень)

Рис. 16.5. **Аргументи “за” і “проти” економічного зростання**

— нульового економічного зростання;
— сталого економічного розвитку;
— ноосферного розвитку;
— інноваційного економічного зростання.

Розглянемо коротко зміст кожної з них.

Концепція нульового економічного зростання. Невпинне зростання потреб населення, ідеологічне та рекламне заохочення до швидкого оновлення асортименту споживчих та інвестиційних товарів, з одного боку, а також усвідомлення обмеженості аж до вичерпності ресурсів і стрімкого зростання шкоди, завданої довкіллю виробничими системами, — з іншого, стали приводом для переосмислення оцінки економічного зростання.

Група дослідників під керівництвом Деніса та Донели Медуз звернули увагу на зворотний бік традиційного уявлення

щодо економічного зростання, на його згубний вплив, який виявляється у забрудненні атмосфери, деформації озонового шару, дестабілізації Світового океану, виснаженні джерел прісної води, земних надр, ерозії та засоленні ґрунтів, ураженні та загибелі лісів, зникненні видів тварин, невирішенні проблеми утилізації відходів і т. ін.

У зв'язку зі сказаним вище, економічне зростання, на думку авторів, *погіршує* якість життя, загрожує глобальною катастрофою. Автори пропонують нульове економічне зростання як засіб підтримання високого рівня життя та, власне, продовження існування самого життя.

Важливо підкреслити, що позитивним у теорії нульового економічного зростання є зосередження уваги на необхідності підсумувати негативний вплив на довкілля економічної системи та здатності екологічної системи асимілювати і нейтралізувати цей вплив.

Недоліком цієї концепції вважають те, що її автори не побачили шляхів вирішення суперечностей між потребами, які зростають, й обмеженими економічними ресурсами в самому економічному зростанні (застосування безвідходних ресурсозберігаючих технологій тощо).

Концепція сталого економічного розвитку. Під *сталим економічним розвитком* розуміють особливий тип економічної динаміки, спрямований на якомога повніше задоволення потреб сьогодення; при цьому нічого не загрожує задоволенню потреб майбутніх поколінь.

Концепція сталого економічного розвитку ґрунтується на врахуванні трьох аспектів: *економічного, соціального та екологічного.*

В ***економічному*** аспекті сталий розвиток має забезпечити ефективність та стійкість зростання.

У ***соціальному*** аспекті сталий економічний розвиток має спрямовуватись: на зменшення розриву між доходами найбагатших і найбідніших верств населення; збереження надбань матеріальної та духовної культури; забезпечення демократичних прав щодо участі різних верств населення у прийнятті управлінських рішень та ін.

В ***екологічному*** аспекті завдання сталого економічного розвитку полягає в забезпеченні всім поколінням доступу до при-

родних ресурсів і довкілля, не сплюндрованого економічною діяльністю.

Інакше кажучи, концепція сталого економічного розвитку ґрунтується на зміні парадигми економічної політики від забезпечення високих темпів економічного зростання та соціальної допомоги безробітним у періоди депресії до більш виваженої з погляду довгострокових перспектив мети, змістом якої є створення умов для ефективного, соціально орієнтованого розвитку економіки, стратегічним завданням котрого є збереження природного довкілля.

Концепція ноосферного розвитку. Ця концепція ґрунтується на розумінні того, наскільки раціональним є життя суспільства. Започаткував теорію ноосфери наш співвітчизник академік В. Вернадський.

Прихильники теорії ноосфери (сфери розуму) дійшли висновку, що в XX ст. відбулося нагромадження нераціональності в житті соціуму, що поставило під загрозу виживання людства. Тому для ліквідування цієї загрози необхідно зробити вибір на користь розуму. У цьому разі кожний має усвідомити, що, по-перше, людина — частина природної системи, на відтворення якої потрібно спрямувати діяльність людства. По-друге, якщо людство й надалі буде нехтувати станом довкілля заради обсягів виробництва і споживання, які постійно зростають, природна система настільки спотвориться, що людство буде приречене.

Тому економіка і людство мають розвиватися в гармонії з природою. Еколого-економічна гармонія є запорукою суспільного прогресу.

Концепція інноваційного економічного зростання. *Інноваційне зростання* — це зростання, що ґрунтується на підприємницькій ініціативі в галузі ринкової, науково-технічної й організаційно-економічної діяльності.

Ця концепція узгоджується з інтенсивним типом економічного зростання. Особливістю інноваційного типу зростання є те, що інновації дають змогу усувати (або ж суттєво зменшувати) бар'єри, утворені чинниками попиту і розподілу у зв'язку з суперечністю між *ефективністю* та *соціальною спрямованістю* економічного зростання.

Моделі економічного зростання

Сучасна макроекономічна теорія спрямована на створення оптимізаційних економіко-математичних та економетричних моделей економічного зростання. Їх вивчають такі дисципліни, як "макроекономіка", "економіко-математичне моделювання" й "економетрика". Розглянемо дві найпростіші моделі економічного зростання:

— на основі кривої виробничих можливостей;

— на основі виробничої функції.

Модель економічного зростання на основі кривої виробничих можливостей графічно зображена на рис. 16.6.

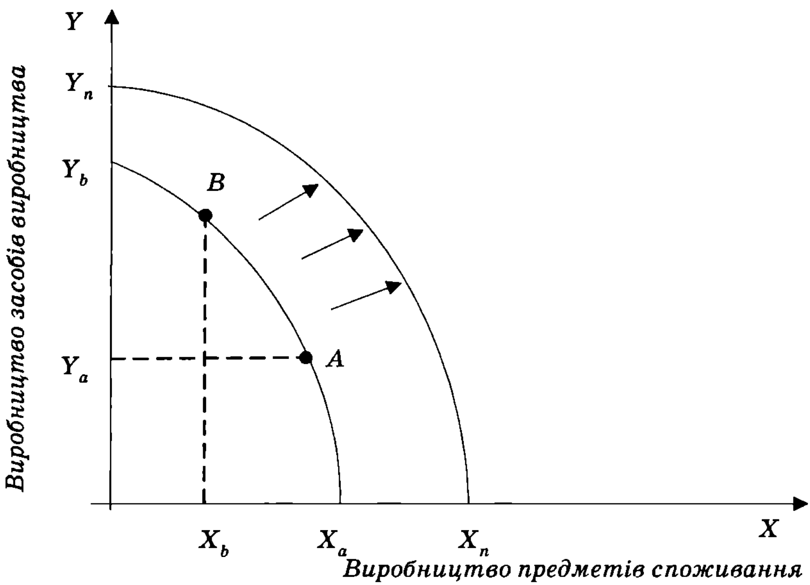


Рис. **16.6. Крива виробничих можливостей**

Крива виробничих можливостей показує комбінації випуску продукції різних видів за наявної кількості природних, трудових, інвестиційних ресурсів і певного технологічного рівня виробництва.

Зміщення кривої виробничих можливостей праворуч і вгору означає економічне зростання. Це зміщення відбувається в результаті збільшення обсягів пропозиції ресурсів і технічного прогресу.

Якби економіка працювала в умовах потенційного обсягу, але не зростала, а суспільство мало б потребу збільшити обсяг виробництва I підрозділу (ЗВ), наприклад, з Y_a до Y_b, суспільство мусило б жертвувати частиною продукту II підрозділу (від X_a до X_b).

Якщо економіка зростає, вона буде спроможною збільшити обсяг виробництва I і II підрозділів (Y_n; X_n).

Пропорції, в яких відбувається приріст виробництва I і II підрозділів, можуть відрізнятись. Чим більше національна економіка виробляє предметів споживання, тим більше вона дбає про сьогодення. Чим більше економіка виробляє засобів виробництва, тим більше вона дбає про майбутнє.

Виробнича функція й економічне зростання. Створений національною економікою продукт є результатом використання економічних ресурсів: землі, праці, капіталу. Зв'язок між обсягом використаних ресурсів й обсягом вироблених із них продуктів описує виробнича функція

$$Y = f(L, K, A), \tag{3}$$

де L — ресурс праці; K — ресурс капіталу; A — ресурс землі.

Формула (3) описує *екстенсивне* економічне зростання, оскільки вона відображає тільки кількісні характеристики застосованих у виробництві ресурсів.

Для того, щоб відобразити *інтенсивне* економічне зростання, необхідно знати величину граничного продукту кожного ресурсу. Так, граничний продукт праці $MP_L = \frac{\Delta Y}{\Delta L}$;

граничний продукт капіталу $MP_K = \frac{\Delta Y}{\Delta K}$;

граничний продукт землі $MP_A = \frac{\Delta Y}{\Delta A}$.

Ці показники виражають внесок кожної додаткової одиниці ресурсу в річний обсяг національного виробництва. Тоді виробнича функція (3) матиме вигляд:

$$Y = \frac{\Delta Y}{\Delta L}L + \frac{\Delta Y}{\Delta K}K + \frac{\Delta Y}{\Delta A}A. \tag{4}$$

Приріст граничної продуктивності кожного з ресурсів відбувається під впливом НТП. Саме НТП дає змогу збільшувати об-

сяги національного виробництва навіть за скорочення залучених до виробничого процесу ресурсів.

Зобразимо графічно (рис. 16.7) модель економічного зростання на основі виробничої функції, яка характеризується: наявністю ресурсів праці (L) та капіталу (K); постійною граничною продуктивністю цих ресурсів; незмінною пропорцією обсягів праці та капіталу; постійною віддачею від масштабу.

Нехай на 10 од. капіталу припадає 15 од. праці, тобто $K : L = 2 : 3$.

На рис. 16.7 зображено три ізокванти, які показують різні комбінації праці й капіталу, необхідних для виробництва певного обсягу продукту і доходу.

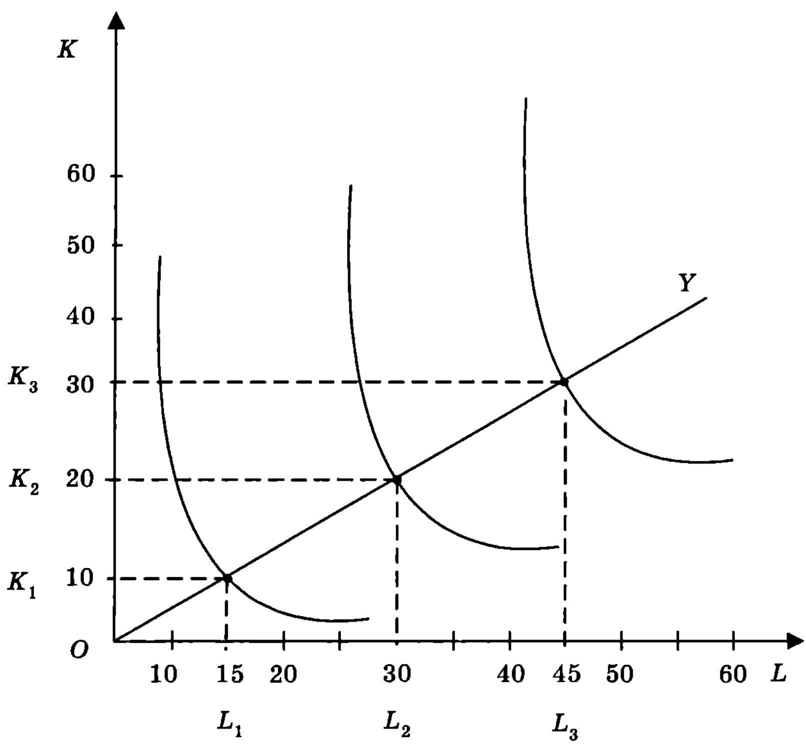


Рис. **16.7. Економічне зростання на основі виробничої функції**

Ізокванта (крива байдужості) — це крива рівновеликих випусків обсягів виробництва за різних комбінацій залучених до виробництва ресурсів. Крива має випуклу в бік початку координат форму, що свідчить про взаємозамінність ресурсів.

Лінія *OY* відображає економічне зростання. Як видно з графіка, для виробництва 100 од. продукту необхідно використати 10 од. капіталу та 15 од. праці. Для виробництва 200 од. доходу — відповідно 20 од. капіталу і 30 од. праці і т.д. Це означає, що спостерігається постійна віддача від масштабу.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Безробітні. Безробіття. Види, типи, форми безробіття. Відкрите і приховане безробіття. Джерела економічного зростання. Добровільне і вимушене безробіття. Довгостроковий зростаючий тренд. Економічне зростання. Економічно активне й економічно неактивне населення. Екстенсивний, інтенсивний і змішаний типи економічного зростання. Зайняті. Інноваційне економічне зростання. Інституціональне та неінституціональне населення. Концепція ноосферного розвитку. Концепція нульового економічного зростання. Макроекономічна нестабільність. Матеріальна основа промислового циклу. Моделі економічного зростання: на основі виробничої функції та кривої виробничих можливостей. Молодіжне, сезонне, технологічне безробіття. Нециклічні коливання. Повна зайнятість. Природне безробіття. Природний рівень безробіття. Закон Оукена (Окуня). Рецесія. Рівень безробіття. Середні, короткі та довгі цикли. Фази середніх циклів: криза, депресія, пожвавлення й піднесення. Сталий економічний розвиток. Структурні, фінансові й екологічні кризи. Теорії циклічних коливань: виробництва, обміну, розподілу, екстернальні й інтернальні. Фрикційне, структурне і циклічне безробіття. Цикли. Чинники економічного зростання. Чисельність робочої сили.

Контрольні запитання і завдання

1. Чим зумовлена циклічна форма економічного розвитку? Чи здатне людство уникнути циклічних коливань в економіці? Аргументуйте свою позицію.

2. Дайте порівняльну характеристику теорій циклічних коливань, висвітлених М.І. Туган-Барановським.

3. Охарактеризуйте короткі, середні і довгі цикли та розкрийте наслідки їх взаємодії.

4. Проаналізуйте чотири фази класичного промислового циклу XIX ст.

5. Розкрийте особливості сучасних економічних циклів. Чим вони зумовлені?

6. Дайте визначення рецесії за NBER.

7. Поясніть суперечливість впливу циклічного розвитку на економіку.

8. Що таке нециклічні коливання економіки? Як вони впливають на стан національної економіки?

9. Охарактеризуйте структурні кризи.

10. Чим зумовлені фінансові кризи, і які наслідки їх впливу на економіку?

11. Розкрийте причини, зміст і наслідки екологічних криз.

12. Дайте визначення безробіття як економічного та соціально-економічного явища.

13. Дайте визначення категорії "чисельність робочої сили" й охарактеризуйте її структуру.

14. Яку частину населення за концепцією МОП відносять до економічно активного населення? Чому?

15. Наведіть визначення добровільного та вимушеного безробіття. Яке значення мають ці поняття для аналізу макроекономічної нестабільності?

16. Розкрийте зміст і причини фрикційного та структурного безробіття. Чому саме ці форми становлять природне безробіття?

17. Дайте визначення циклічного безробіття та розкрийте його вплив на економіку.

18. Що таке "повна зайнятість"? Коли вона досягається?

19. Які показники вимірювання рівня безробіття ви знаєте?

20. Поясніть суперечливість впливу безробіття на економіку.

21. Сформулюйте закон Оукена (Окуня) та обґрунтуйте його зміст.

22. Дайте визначення економічного зростання та розкрийте його вплив на суспільний розвиток. Які типи та теоретичні концепції економічного зростання ви знаєте? Розкрийте їх зміст.

23. Розкрийте зміст і дайте графічну інтерпретацію моделі економічного зростання на основі кривої виробничих можливостей.

24. Обґрунтуйте зміст і побудуйте графічно модель економічного зростання на основі виробничої функції.

Література

1. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О.* Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — 3-тє вид., випр. — К.: Знання, 2006. — Т. 12, § 1; Т. 10, § 1—5; Т. 11, § 3.

2. *Базилевич В.Д.* Макроекономіка: Навч. посіб. — К.: КДТЕУ, 1995. — Розд. 3.

3. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Ринкова економіка. Основні поняття і категорії: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С. 99—105.

4. Економічна енциклопедія: У 3 т. — К.: Вид. центр "Академія", 2002; Т.: Академія народного господарства, 2002. — Т. 3. — С. 283—285.

5. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Гл. 22, § 5.

6. Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; За ред. В.М. Гейця. — К.: Вища шк., 2003. — Розд. 12, 28.

7. *Кондратьев Н.Д.* Проблемы экономической динамики. — М.: Экономика, 1989.

8. Словарь современной экономической теории Макмиллана: Пер. с англ. / Общ. ред. Д.У. Пирса. — М.: ИНФРА-М, 1997. — С. 261.

9. *Туган-Барановский М.И.* Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии. — К.: Наук. думка, 2004.

10. *Хансен Э.* Экономические циклы и национальный доход: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1996.

Глава 17. ФІНАНСОВА СИСТЕМА

Сплачувати податки і помирати мусить кожний.

Бенджамін Франклін

§ 1. Необхідність, зміст, структура та функції фінансів

Термін "фінанси" походить від латинського *finantia*, що в перекладі означає "дохід", "платіж".

Спочатку цей термін вживався італійцями для характеристики руху грошей від одного власника або розпорядника до іншого. Згодом смислове навантаження терміна звузилося, і його застосовували для характеристики формування грошових надходжень до особистої каси монарха. З відокремленням державної казни від особистої власності монарха застосування цього терміна в міжнародній практиці пов'язують із ***системою*** грошових відносин у зв'язку з мобілізацією державою грошових ресурсів, необхідних для виконання нею своїх функцій: економічних, політичних, соціальних та ін.

У сучасних умовах фінанси визначають як систему економічних відносин між державою, юридичними та фізичними особами, а також між окремими державами і міжнародними економічними інститутами й організаціями щодо акумуляції та використання грошових засобів на основі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) і національного доходу (НД).

Фінанси, таким чином, безпосередньо пов'язані з грошовими відносинами, але не тотожні їм.

Так, до фінансів не належать гроші, які обслуговують особисте споживання та обмін (купівля товарів у роздрібній торгівлі, оплата комунальних послуг, особистих транспортних засобів, зв'язку, охорони здоров'я тощо). Гроші, отримані у вигля-

ді заробітної плати чи грошового переказу від родичів, — теж не є фінансами.

Не є фінансами і гроші, які, наприклад, центральний банк надає у позику комерційним банкам, або гроші фізичних та юридичних осіб, що перебувають на рахунках комерційних банків. Не відносять до фінансів і гроші, отримані у спадщину або від реалізації нерухомості громадянами і т. ін. Це означає, що гроші набувають форми фінансів, якщо вони певним чином акумулюються і з певною метою та на строго визначених засадах розподіляються і використовуються.

Об'єктивна необхідність фінансів. Незважаючи на те, що існування фінансів безпосередньо пов'язане з існуванням грошей, причиною, що зумовила виникнення та існування їх, є не гроші, а потреби суб'єктів економіки (домогосподарств, підприємницького сектору та держави) у ресурсах, які б забезпечували їхню життєдіяльність.

Наявність різних потреб у суб'єктів ринкового господарства зумовлює виникнення різних видів фінансових зв'язків (рис. 17.1).

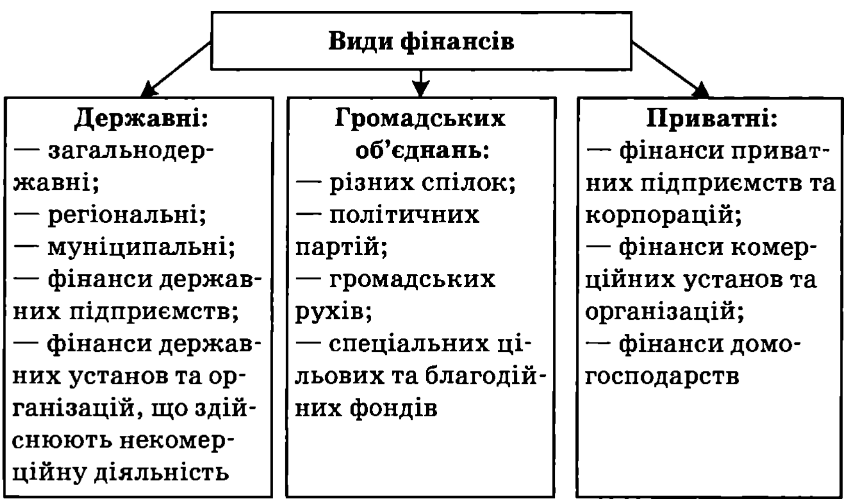


Рис. **17.1. Структура фінансів**

До приватних фінансів подекуди відносять фінанси населення (домогосподарств, сім'ї). Це пов'язано з проблемою вивчення структури надходжень і витрат сімейного бюджету. Такий підхід потребує пояснення.

Фінанси домогосподарства — грошові відносини щодо формування та використання громадянами (членами сім'ї), які разом проживають і ведуть домашнє господарство, спільного грошового фонду, який називають сімейним бюджетом. Проблема фінансів домогосподарства теоретично осмислюється вітчизняною наукою і потребує подальшого розвитку. Сьогодні нам важливо зрозуміти, що купівля-продаж товарів домогосподарствами — явище обміну. Формування спільних грошових фондів та використання їх — сфера розподільчих (перерозподільчих відносин), яка і утворює фінанси.

Фінанси підприємств, установ та організацій — система відносин між юридичними особами, між юридичними особами і державою, між юридичними і фізичними особами з приводу формування та використання певних грошових фондів (фінансових ресурсів). На цьому рівні формується переважна частка фінансових ресурсів країни.

Фінанси громадських об'єднань — система відносин між:

— громадськими об'єднаннями та їхніми членами;

— щодо сплати членських внесків, отримання різних виплат, надання пільг;

— за напрямами використання грошових фондів об'єднання;

— громадськими об'єднаннями і підприємствами, організаціями й установами (добровільні внески, пожертвування тощо);

— між різними рівнями громадських об'єднань;

— між громадськими об'єднаннями і підвідомчими господарськими об'єднаннями.

Державні фінанси — особлива сфера розподільчих відносин, пов'язана з первинним і вторинним розподілом та використанням ВВП з метою утворення фонду грошових засобів, необхідного для здійснення державою покладених на неї функцій.

Такі грошові засоби набувають форм:

— державного бюджету;

— регіональних бюджетів;

— місцевих бюджетів;

— спеціальних фондів;
— фінансів державних підприємств.

Риси фінансів:

— набирають грошової (ненатуральної) форми;

— носять розподільчий (нееквівалентний) характер, на відміну від обміну, якому властива еквівалентність;

— розподіл ВВП і НД здійснюється через реальні грошові фонди (на відміну від цінового розподілу);

— акумулюють і використовують фінансові засоби на безоплатній основі.

Ознаки фінансових ресурсів (засобів):

— виражають відносини власності;

— перебувають у постійному русі;

— мають особливі джерела формування;

— відрізняються за напрямами використання;

— мають специфічний склад учасників формування, розподілу та використання.

Значення фінансів. Фінанси виникли як реакція на реальні потреби суб'єктів суспільного життя. Завдяки *акумуляції* грошових ресурсів, тобто зібранню та накопиченню їх у спільному фонді, і *розподілу* їх незалежно від внеску суб'єктів, що формували цей фонд, здійснюється стабілізаційний вплив на економічний стан членів сім'ї, економічний і соціальний клімат підприємства, відбувається економічне та соціальне вирівнювання в суспільстві.

§ 2. Фінансова система. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг

Система фінансових відносин різних рівнів та інститутів, що забезпечують їхнє функціонування, утворюють ***фінансову систему*** країни (рис. 17.2).

Найважливішою ланкою фінансової системи держави є ***державний бюджет*** (рис. 17.3).

Функції державного бюджету

Фіскальна функція бюджету полягає у вилученні за допомогою податків та інших джерел, які мають допоміжний харак-

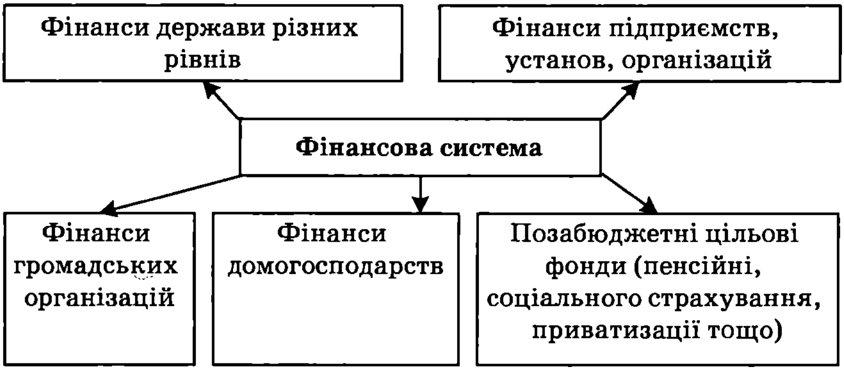


Рис. 17.2. **Фінансова система**

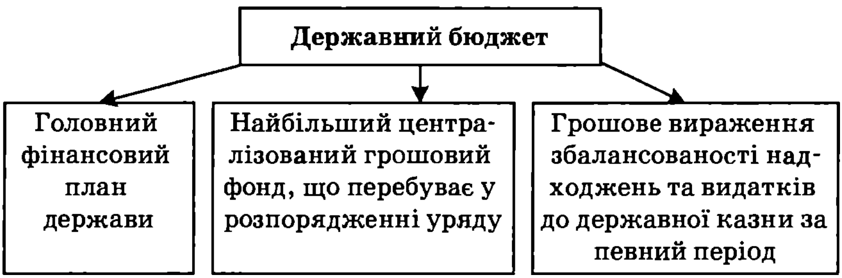


Рис. 17.3. **Визначення державного бюджету**

тер, частини доходів громадян, підприємств, установ, організацій для утримання державного апарату, виробництва суспільних благ, тобто забезпечення тих видів діяльності, які не мають власних джерел доходів (природоохоронні заходи, архіви, бібліотеки тощо), або ж мають недостатні для забезпечення належного рівня розвитку джерела фінансування (фундаментальні наукові дослідження, оперні театри, музеї тощо).

Розподільча функція бюджету полягає в тому, що акумульовані в державному бюджеті грошові засоби уряд використовує для перерозподілу, спрямовуючи їх на розвиток виробничої та соціальної інфраструктури, інвестування в капіталомісткі галузі з тривалим строком окупності витрат, на струк-

турну перебудову, прискорення НТП, зростання життєвого рівня населення, вирішення соціальних проблем.

Стимулююча функція бюджету проявляється в тому, що, змінюючи базу та ставки оподаткування, використовуючи пільги, тарифи тощо, уряд здійснює стимулюючу (обмежувальну) політику, впливаючи на циклічні коливання економіки, зміну її структури тощо.

Контрольна функція бюджету виконується завдяки тому, що він у грошовому вираженні віддзеркалює відтворювальний суспільний процес, виявляє економічні пропорції, відхилення від рівноваги тощо.

Головні джерела формування надходжень до державного бюджету:

— податки;

— відрахування на соцстрах та інші види відрахувань;

— державна позика (внутрішня та зовнішня);

— емісія грошей;

— продаж державного майна.

Форми виплат із державного бюджету:

— *асигнування* — видатки на утримання підприємств та установ;

— *субсидії* — державна допомога організаціям, установам, громадянам;

— *субвенції* — державна грошова допомога місцевим органам влади або окремим галузевим господарським органам для розвитку;

— *дотації* — допомога підприємствам, організаціям, установам для покриття збитків з метою підтримки.

Надання бюджетних засобів підприємствам, установам та організаціям для повного або часткового покриття їхніх витрат на заходи, передбачені бюджетом, називають ***бюджетним фінансуванням***.

Система бюджетного фінансування містить:

— механізм надання бюджетних засобів розпорядникам асигнувань;

— засоби фінансового контролю за цільовим та ефективним використанням грошових ресурсів.

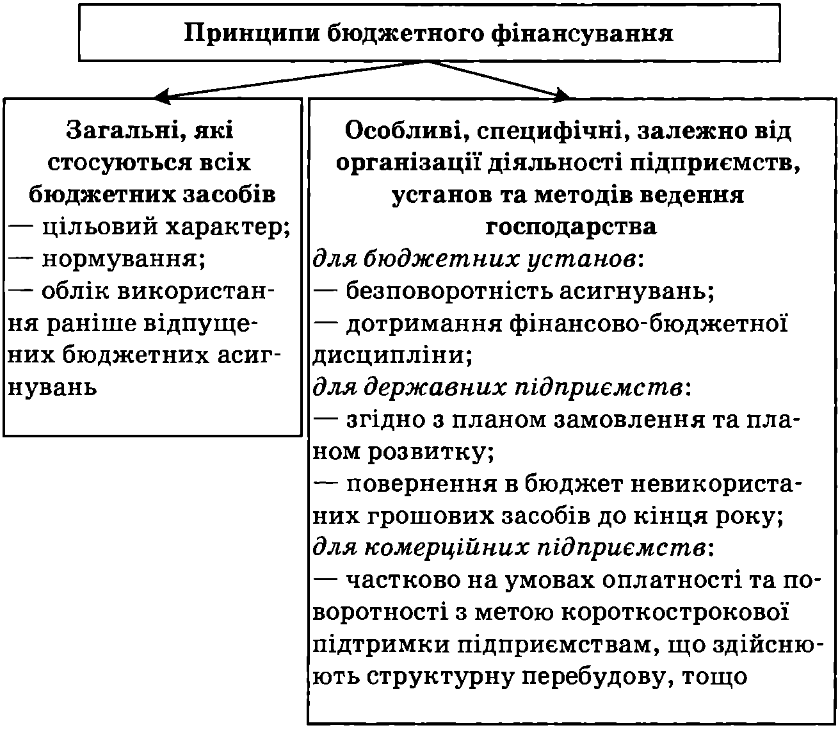


Рис. 17.4. **Принципи бюджетного фінансування**

Однією із форм бюджетного фінансування є ***бюджетний кредит*** — надання бюджетних засобів суб'єктам господарювання й органам влади ***на засадах поворотності та платності.***

Важливою формою використання бюджетних ресурсів є ***бюджетні резерви.*** Це відособлена у спеціальних фондах частина бюджетних надходжень, призначених для ***забезпечення безперебійного функціонування передбачених бюджетом витрат, а також покриття непередбачуваних затрат держави (стихійні лиха, серйозні технологічні аварії, епідемії тощо), які зненацька можуть виникнути.***

Державний бюджет є головною ланкою бюджетної системи держави.

Бюджетна система України — це сукупність бюджетів різних рівнів:

— державного;
— бюджету Автономної Республіки Крим;
— обласних;
— бюджетів міст Києва та Севастополя;
— міських бюджетів;
— районних;
— районних бюджетів у містах;
— сільських та селищних.

Консолідований бюджет — це об'єднаний бюджет центрального уряду і бюджети місцевих органів влади.

Державне казначейство — орган, на який покладено функції:

— використання державного бюджету;
— обліку його касового виконання;
— управління державним внутрішнім та зовнішнім боргом.

За ***станом*** розрізняють державний бюджет:

— ***нормальний (збалансований)***, коли надходження і видатки бюджету врівноважені;
— ***дефіцитний***, коли видатки перевищують доходи;
— ***профіцитний***, коли доходи перевищують видатки.

Чи може держава витрачати більше, ніж вона має? Так за цих умов держава вдається до проведення додаткової грошової емісії, що є суто інфляційним чинником, або застосовує інше джерело фінансування бюджетного дефіциту — ***позику***.

Вважають, що з часів Дж.М. Кейнса обов'язкова збалансованість бюджету стала анахронізмом, а концепція "здорових фінансів" (збалансованого бюджету) виявилася недостатньо ефективною.

Насправді не всякий дефіцит державного бюджету є небезпечним. Якщо він не перевищує 2—3 %, він не є небезпечним; якщо ж він перевищує 3 %, існує загроза інфляційних явищ в економіці (абсолютно неінфляційних чинників фінансування державного бюджету немає).

В Україні виникло явище ***прихованого бюджетного дефіциту***, яке проявилося у невчасному та (або) неповному фінан-

суванні бюджетної сфери економіки. Таким чином, уряд скорочував видатки, зменшуючи відкритий дефіцит бюджету.

Причини бюджетного дефіциту:

— спад виробництва внаслідок циклічних коливань, який призводить до зниження рівня доходів (а відтак і податків), що надходять до державного бюджету;

— збільшення державних витрат на розвиток військово-промислового комплексу (ВПК), реалізацію соціальних програм, фінансування збиткових підприємств тощо;

— значний сектор "тіньової економіки", що уникає сплати податків;

— зростання витрат на утримання управлінського апарату;

— непомірні втрати, приписки, розкрадання державних ресурсів тощо.

Заходи щодо обмеження бюджетного дефіциту:

— перехід від фінансування до кредитування;

— ліквідація дотацій збитковим підприємствам;

— зменшення видатків на фінансування ВПК, соціальних програм, державне управління;

— зміна системи оподаткування.

Дефіцитний бюджет, зазвичай, має місце у період спаду обсягів національного виробництва, коли податкові надходження зменшуються, а потреба у видатках зростає.

Профіцитний бюджет характерний для періоду економічного зростання і застосовується як засіб для упередження економічного буму, за яким неминуче наступає економічний спад.

Балансування бюджету, таким чином, здійснюється не щорічно, а залежно від фази ділового циклу.

Є ще один досить важливий аспект бюджетного дефіциту. Розрізняють бюджетний дефіцит:

— ***фактичний*** — відображає реальні надходження і видатки за певний період часу;

— ***структурний*** — показує, якими мають бути надходження, урядові витрати і дефіцит при потенційному обсязі національного виробництва;

— ***циклічний*** — відбиває вплив циклічних коливань на надходження, видатки та дефіцит і визначається як різниця між фактичним і структурним дефіцитом.

Нагромаджена сума позичених урядом коштів для фінансування дефіциту державного бюджету утворює державний борг.

Державний борг існує у двох формах:

— ***внутрішнього*** боргу перед юридичними та фізичними особами країни;

— ***зовнішнього*** боргу перед іноземними країнами (міжнародними фінансовими організаціями, урядами іноземних країн та іноземними приватними особами й організаціями).

Існує безпосередній зв'язок між бюджетним дефіцитом і державним боргом:

з одного боку, державний борг є різницею між нагромадженою сумою всіх позитивних сальдо бюджетів і сумою всіх від'ємних сальдо (дефіцитів), отже, бюджетний дефіцит формує державний борг;

з другого боку, зростання боргу потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування, що зумовлює зростання бюджетного дефіциту.

Вплив державного боргу на економіку:

— *позитивний* — у фазі економічного спаду використання державних запозичень стимулює споживчий попит, збільшує рівень зайнятості населення, сприяє зростанню рівня доходів у суспільстві, стимулює економічне зростання;

— *негативний* — витіснення приватного капіталу, що обмежує економічне зростання, спричиняє до перерозподілу доходів на користь власників державних облігацій, зменшення обсягу споживчого попиту, збільшення податків для обслуговування державного боргу, перекладання відповідальності за погашення боргових зобов'язань на майбутні покоління тощо.

Не всяке зростання боргу держави перетворюється на "борговий тягар". Для оцінки безпеки подальшого зростання державного боргу важливе значення має порівняння приросту обсягу

реального *ВВП* та реальної ставки відсотка на обслуговування боргу.

Якщо реальна ставка відсотка за борг перевищує темп приросту реального *ВВП*, то державним боргом неможливо управляти, зростає співвідношення $\frac{Борг}{ВВП}$, тобто борговий тягар посилюється.

Якщо відсоткова ставка (R_r) і приріст ВВП урівноважені ($R_r = \Delta ВВП$), то весь приріст *ВВП* використовується для виплати процентів на обслуговування боргу, що теж є небезпечним.

Якщо ж $R_r < \Delta ВВП$, то таке зростання боргу не створює небезпеки і є бажаним для суспільства.

Держава, що вдається до запозичень, мусить управляти державним боргом.

Управління державним боргом — це система заходів держави, пов'язана з:

— вивченням кон'юнктури на ринку позичкового капіталу;

— випуском та розміщенням нових боргових зобов'язань;

— погашенням нових боргових зобов'язань;

— виплатою відсотків на позики;

— зміною строків позик;

— зміною відсоткових ставок на позики (конверсія);

— анулюванням боргу (у випадку фінансової неспроможності держави).

Держава може ***рефінансувати*** свій борг, тобто випустити нові боргові зобов'язання для розрахунку за старі борги.

§ 3. Теорія оподаткування

Головним джерелом доходів держави є податки.

Податки — обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня платниками податків у порядку та на умовах, визначених законодавством.

Податкова система — сукупність чинних у країні податків, форм, принципів та методів їхньої побудови, а також інститутів та організацій, що забезпечують вилучення їх, здійснюють контроль за дотриманням податкового законодавства.

Функції податків безпосередньо пов'язані з функціями фінансів (рис. 17.5).

Функції податків

Фіскальна — централізація частини ВВП у бюджеті на загальносуспільні потреби

Розподільча — перерозподіл вартості ВВП між державою, юридичними та фізичними особами

Регулююча — вплив податків на різні аспекти діяльності їхніх платників

Рис. 17.5. **Функції податків**

Елементи системи оподаткування:

— *суб'єкт* (платник податків) — юридична чи фізична особа, що сплачує податки;

— *об'єкт оподаткування* — кількісно визначений економічний феномен, який служить *базою* для оподаткування. Іншими словами, *податкова база* — це грошова сума, з якої вилучається податок;

— *джерело оподаткування* — дохід платника податку, що підлягає оподаткуванню.

Джерело та об'єкт оподаткування взаємно пов'язані, оскільки власне дохід є джерелом сплати податку. Так, якщо оподатковують власне дохід або майно, що забезпечує дохід, ці два елементи взаємопов'язані. Якщо ж сплачується податок на майно чи землю, які перебувають в особистому користуванні й не приносять доходу, такий взаємозв'язок втрачається.

Податкова ставка (норма оподаткування) — законодавчо встановлений розмір податку на одиницю оподаткування.

Податкова ставка може існувати в таких формах:

— ***середньої податкової ставки*** — відношення обсягу податків до величини доходу, що підлягає оподаткуванню;

— ***граничної податкової ставки*** — відношення приросту податків до приросту доходу, що підлягає оподаткуванню;

— ***податкові пільги*** — звільнення від податків або зменшення податкових ставок.

Види податкових пільг:

— ***прискорена амортизація основного капіталу*** (списання амортизації в обсягах, що значно перевищують реальне зношування капіталу). За своїм змістом прискорена амортизація тотожна податковій субсидії підприємницькому сектору. Вона зменшує прибуток, належний до оподаткування, прискорює оборот основного капіталу, створює стимули для прискореного оновлення основного капіталу;

— ***інвестиційний податковий кредит,*** по суті, є фінансуванням державою інвестицій приватного бізнесу. За своїм змістом він є податковою знижкою. Його обчислюють як відсоток від вартості основного капіталу і вилучають безпосередньо із суми податку, а не з доходу, який підлягає оподаткуванню. Це зменшує на величину знижки вартість заново придбаного устаткування.

Податкова квота характеризує рівень оподаткування і визначається як частка податку в доході платника. З точки зору соціальної справедливості, цей елемент оподаткування має бути обов'язковим у формуванні механізму оподаткування. Але введення податкової квоти зменшує можливість впливу податків як економічного регулятора держави. Тому податкова квота законодавчо не встановлюється.

Зв'язок між розміром податкової ставки та обсягами податкових надходжень до бюджету дослідив американський економіст А. Лаффер. Графічне зображення цієї залежності відоме як "крива Лаффера" (рис. 17.6).

Ця крива виявляє таку ставку оподаткування, за якої податкові надходження досягають максимального обсягу (N). При подальшому зростанні податкової ставки нівелюються стимули до підприємництва та праці, знижується податкова база та податкові надходження до бюджету. При податковій ставці 100 % держава не отримуватиме доходу, оскільки охочих працювати безоплатно немає.

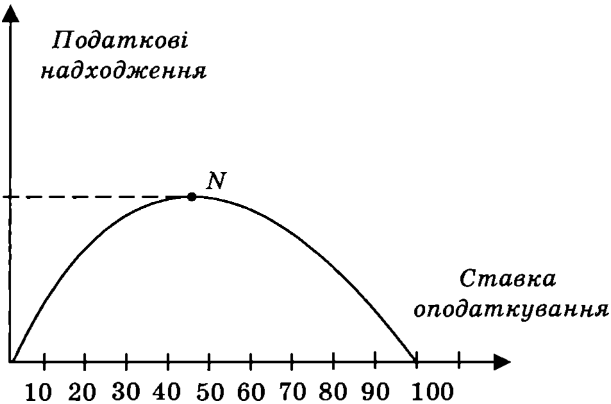


Рис. **17.6. Крива Лаффера**

Класифікація податків

Залежно від рівня державних структур:

— *загальнодержавні* (встановлюються державними органами влади вищого рівня);

— *місцеві* (встановлюються місцевими органами влади та управління).

За об'єктом оподаткування:

— *податки на доходи* фізичних і юридичних осіб (заробітну плату, прибуток, ренту тощо);

— *податки на майно* (сплачуються постійно впродовж усього часу перебування майна у власності);

— *податки на споживання* (сплачуються при *використанні* доходів).

За методом стягнення:

— *розкладні* — спочатку встановлюється обсяг податкових надходжень, необхідних для потреб держави, а потім цю суму розкладають на окремі частини за територіями і, нарешті, між окремими платниками;

— *окладні* — встановлюються спочатку податкові ставки, а далі — розмір податку для кожного платника.

Визначальним критерієм класифікації податків є ***форма оподаткування.***

За цією ознакою розрізняють такі податки:

Прямі — вилучаються безпосередньо у власників майна, отримувачів доходу.

Непрямі (опосередковані) — вилучаються у сфері реалізації або споживання товарів та послуг, тобто перекладаються на споживача і не залежать від рівня доходу.

Прямі податки, у свою чергу, набувають двох форм:

— *реальні* (земельний податок, домовий, на грошовий капітал і т. ін.);

— *особисті* — встановлюються для конкретного платника особисто (прибутковий податок з громадян, податок на прибуток корпорацій, на спадщину, на дарування, на приріст капіталу, на майно і т. ін.).

Непрямі податки поділяють на три групи: фіскальні монополії, акцизи і мито.

Фіскальні монополії — це встановлені державою ціни на товари та послуги, які забезпечують їй певні грошові надходження, тобто є своєрідним джерелом доходів держави від реалізації монополізованих товарів. Монополія держави може бути повна і часткова.

Повна монополія виявляється у виключному праві держави на виробництво і реалізацію певних товарів за встановленою нею ціною. Об'єктом повної монополії зазвичай є такі товари масового споживання, як сіль, сірники, горілчані та тютюнові вироби тощо.

Часткову монополію держава реалізує через монополізацію нею або тільки ціноутворення, або виробництва і ціноутворення, або ціноутворення і реалізації.

Акцизи — це непрямі податки у вигляді надбавки до ринкової ціни, яка (надбавка) належить державі. У перекладі з латинської мови *accido* ("акциз") означає "відрізати", "відсікати".

Акцизи існують у таких формах:

— *фіксовані* — встановлені на одиницю товару в грошовому вираженні;

— *пропорційні* — як відсоток до обсягу реалізації;

— *специфічні* — на окремі види товарів (вироби із золота і срібла, автомобілі, тютюнові вироби);

— *універсальні* — встановлені на весь обсяг реалізації (податок з продажу, податок з обороту, податок на додану вартість).

Податок на додану вартість (ПДВ), податок на прибуток та прибутковий податок з громадян — найпоширеніші види податків у світовій практиці оподаткування.

Мито — встановлюється за ввезення та вивезення товарів через кордон або за транспортування іноземних товарів на території певної країни транзитом.

Розрізняють такі форми мита.

За походженням — експортне й імпортне.

За метою:

— *фіскальне* — має бюджетне призначення;

— *протекціоністське* — для захисту вітчизняного ринку від конкуренції з боку іноземних товарів та послуг;

— *антидемпінгове* — встановлюється на багатосторонній основі з метою розвитку світової торгівлі. Воно невелике за розміром і є перехідною ланкою до безмитної торгівлі;

— *статистичне* — для обліку експортно-імпортних операцій в умовах вільної зовнішньої торгівлі (не має бюджетного призначення);

— *компенсаційне* — встановлюється за угодою торговельних сторін з метою уникнення цінової конкуренції між ними.

За ставками:

— *специфічне* — встановлене на одиницю товару;

— *адвалорне* — як відсоток від вартості товару та послуг;

— *змішане* — яке передбачає чинність адвалорного і специфічного мита.

У співвідношенні прямих та непрямих податків частка прямих податків у структурі податкових надходжень до державного бюджету тим більша, чим багатша держава. Це не означає другорядності непрямих податків. Останні мають багато як переваг, так і недоліків.

Переваги непрямих податків:

— швидке надходження до бюджету, оскільки оподатковуються реалізація та споживання;

— рівномірність вилучення у територіальному аспекті;

— мотиваційна роль у створенні державою умов для виробництва і реалізації як передумови стабільності податкових надходжень;

— обмеження споживання одних груп товарів та послуг і розширення інших завдяки диференціації податкових ставок державою.

Недоліки непрямих податків:

— неадекватність податків розміру доходів платників;

— непомірна обтяжливість для малозабезпечених верств населення.

В Україні переважають непрямі податки. Це пояснюється:

— низьким рівнем доходів переважної більшості юридичних та фізичних осіб;

— значною часткою "тіньового" сектору економіки;

— великою кількістю збиткових підприємств;

— низьким рівнем податкової культури.

Принципи оподаткування:

— обов'язковість;

— оптимальне поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості;

— відносна стабільність у коротко- та середньостроковому періоді і гнучкість у довгостроковому періоді;

— прогресивний характер оподаткування;

— захист вітчизняного виробника;

— уникнення подвійного оподаткування.

Методи оподаткування:

— *пропорційне оподаткування* — не враховує диференціації доходів при встановленні податкової ставки;

— *прогресивне оподаткування* — середня ставка прогресивного податку зростає в міру збільшення доходу; платник податків сплачує не тільки більшу суму податку, а й більший відсоток (частку). Прогресивне оподаткування справляє найсильніший тиск на осіб з високими доходами;

— *регресивне оподаткування* ґрунтується на зниженні ставки податку в міру зростання доходу. Такий метод оподаткування вигідний для осіб із високим рівнем доходів, але вразливий для дрібних платників податків.

Податки — один із найважливіших важелів державного регулювання економіки. Через податкову політику держава може стимулювати (обмежувати) обсяги національного виробництва, ступінь ділової активності, виробництво суспільних благ. Пе-

реважна більшість суспільних зручностей оплачуються за рахунок податків. Водночас податки спотворюють кінцеві результати процесу розподілу ресурсів і деформують структуру виробництва.

Система оподаткування найкращим чином виконує своє функціональне призначення тоді, коли вона найменшою мірою спотворює економіку.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Фінанси. Фінансова система. Функції фінансів. Державний бюджет. Державне казначейство. Дефіцит державного бюджету. Профіцит державного бюджету. Збалансований бюджет. Консолідований бюджет. Державний борг. Внутрішній та зовнішній державний борг. Управління державним боргом. Податки. Податкова система. Функції податків. Джерела оподаткування. Податкова ставка. Податкові пільги. Податкова квота. Крива Лаффера. Класифікація податків. Розкладні та окладні, прямі та непрямі податки. Фіскальні монополії. Акцизи. Мита. Пропорційне, прогресивне та регресивне оподаткування.

Запитання і завдання

1. Дайте визначення категорії “фінанси” і розкрийте об’єктивну необхідність їхнього виникнення.
2. Охарактеризуйте спільні та відмінні риси категорій “фінанси” і “гроші”.
3. Розкрийте основні структурні елементи фінансів.
4. Що таке фінансова система, які її складові?
5. Дайте визначення державного бюджету і розкрийте його функції.
6. Розкрийте у загальному вигляді структуру надходжень та видатків державного бюджету.
7. Чим відрізняються поняття “асигнування”, “субсидії”, “субвенції”, “дотації”?
8. Охарактеризуйте принципи бюджетного фінансування.
9. Коли державі доцільно мати профіцитний бюджет?
10. Що таке бюджетний дефіцит, яких форм він набирає? Дайте їм характеристику.
11. Який зв’язок між бюджетним дефіцитом і державним боргом?
12. Які позитивні й негативні наслідки державного боргу ви знаєте?
13. Хто і як здійснює управління державним боргом?
14. Дайте визначення податків і розкрийте їхні функції.

15. Що таке податкова система?

16. Які види податкових ставок ви знаєте, коли і які з них доцільно застосовувати?

17. Які податкові пільги ви знаєте? Розкрийте їхній зміст.

18. Зв'язок яких явищ віддзеркалює крива Лаффера?

19. За якими критеріями класифікують податки і чим визначається доцільність класифікації їх за різними критеріями?

20. Охарактеризуйте структуру мита й розкрийте доцільність застосування різних його форм.

21. Назвіть принципи оподаткування, охарактеризуйте їх.

22. Які методи оподаткування ви знаєте? Яке їхнє цільове призначення?

23. Яку роль в економічному та соціальному житті відіграють податки?

Література

1. *Базилевич В.Д., Баластрик Л.О.* Державні фінанси. Навч. посіб. / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Атіка, 2004. — 368 с.

2. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії. Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С. 106—111.

3. *Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Самовженко Т.С.* Фінансовий словник. — 2-ге вид. — Львів: Центр Європи, 1997. — 576 с.

4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / За ред. Г.Н. Климка. — 5-те вид. — К.: Т-во "Знання" КОО, 2004. — 615 с.

5. Податкова система України: Підручник / За ред. В.М. Федосова. — К.: Либідь, 1994. — 463 с.

6. *Соколовська А.М.* Податкова система держави: теорія і практика становлення.— К.: Знання-Прес, 2004. — 454 с.

7. *Brace, Paul.* State government and economic performance. — Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1993

Глава 18. КРЕДИТНА СИСТЕМА

Кредитори мають кращу пам'ять, ніж боржники.

Бенджамін Франклін

§ 1. Необхідність, зміст і принципи функціонування кредиту

Ступінь зрілості ринкових економічних систем часто оцінюють за ступенем розвитку кредитних відносин, завдяки яким вирішується ціла низка як суто економічних, так і соціальних проблем. Термін "кредит" походить від латинського слова *creditum*, що означає "позика" (від слова *credo* — "вірю, довіряю"). У сучасних умовах кредит у найзагальнішому сенсі визначають як надання грошей, товарів чи послуг у борг з наступним поверненням позички та сплатою певного відсотка за користування нею.

Існування кредиту пов'язане з позичковим капіталом.

Позичковий капітал — це грошовий капітал, який надається його власниками або розпорядниками як позика з метою отримання доходу в формі позичкового відсотка (процента).

Рух позичкового капіталу називають кредитом.

Кредит — це система відносин з приводу акумуляції та використання тимчасово вільних грошових засобів на основі повернення та платності у формі позичкового відсотка.

Звідки ж беруться тимчасово вільні грошові засоби, що створюють матеріальну основу кредитних відносин?

1. Джерелом кредитних ресурсів є грошовий капітал, що вивільняється в процесі кругообороту промислового та торговельного капіталу. Таке вивільнення зумовлене:

— ***характером обороту основного капіталу***, який переносить свою вартість на заново створювані продукти й повертається до підприємця частинами, а використовується за цільо-

вим призначенням (на оновлення основного капіталу) тільки після закінчення амортизаційного періоду;

— ***характером обороту оборотного капіталу***. Так, заробітна плата видається раз або двічі на місяць, а затрати на оплату праці повертаються підприємцю з кожною партією реалізованого товару (послуги). Крім того, між реалізацією товарів і закупівлею нових матеріалів, сировини тощо теж проходить певний проміжок часу, в який відбувається нагромадження тимчасово вільних грошових засобів;

— ***акумуляцією частини прибутку на розвиток та модифікацію виробництва, вирішення певних соціальних завдань***. Протягом певного періоду часу ця частина прибутку має цільове призначення і використовується як тимчасово вільний грошовий фонд.

2. Наступним джерелом кредитних ресурсів є рух бюджетних засобів, цільових фондів та резервів.

3. Третім джерелом тимчасово вільних грошових засобів є грошові доходи і заощадження приватних осіб.

Для того щоб тимчасово вільні грошові засоби не переставали виконувати функцію капіталу, вони повинні рухатись, бо тільки рух забезпечує їхнє зростання. Наявність тимчасово вільних грошових засобів, з одного боку, та наявність суспільної потреби в їхньому використанні — з іншого, зумовлюють ***об'єктивну необхідність існування кредиту***.

Принципи функціонування кредиту

Обов'язковість повернення кредиту. Тимчасове вивільнення грошових засобів робить можливим тільки тимчасове кредитування їх і передбачає обов'язкове повернення кредитних ресурсів.

Платність. Якби кредитор не мав прибутку від того, що він надає в тимчасове використання свої вільні грошові засоби, він би не ризикував ними і не позичав би їх. Платою позичальника за право тимчасового використання не свого (позиченого) капіталу є *позичковий процент*, який є для нього *витратою*. Для кредитора ж процент за кредит є платою за те, що він ризикує своїм грошовим капіталом, який надає в позику.

Строковість. Позика має бути повернена позичальником кредиторові у строк, визначений кредитною угодою.

§ 2. Форми і функції кредиту

Історично першою суспільною формою кредиту вважають *лихварський капітал.* В умовах розвиненої ринкової економіки впродовж тривалого еволюційного розвитку кредит набув найрізноманітніших форм.

Розглянемо найважливіші з них, зауваживши при цьому, що класифікація кредиту залежить від критерію, покладеного в її основу.

За суб'єктами кредитних відносин, об'єктом позик, сферою поширення та розміром позичкового відсотка розрізняють:

1. ***Комерційний кредит*** — надається одним підприємцем іншому у вигляді продажу товарів із відстрочкою платежу. Об'єктом комерційного кредиту є ***товарний капітал.***

Інструментом комерційного кредиту є вексель. Останній може набувати форм простого (видається позичальником на ім'я кредитора із зазначенням місця та часу видачі векселя, розміру суми, місця й часу платежу) і ***переказного векселя,*** або ***тратти*** (письмовий наказ кредитора позичальникові про сплату певної суми третій особі або пред'явнику). Особа, що видає переказний вексель, називається ***трассантом,*** а особа, на користь якої виписана тратта, — ***ремітентом.***

Мета комерційного кредиту — прискорення реалізації товарів та втіленого в них прибутку.

Величина позичкового відсотка ***за комерційний кредит*** нижча від банківського; входить у ціну товару та суму векселя.

2. ***Банківський кредит*** — найпоширеніша форма кредиту. Об'єктом банківського кредиту є ***грошовий капітал.***

Кредитором є банк, а ***позичальником*** — домогосподарства, підприємницький і державний сектор.

Мета банківського кредиту — отримання прибутку з позик.

Банківський кредит не має цільового обмеження.

Банківський кредит — це форма кредиту, за якою банк надає клієнтові у тимчасове використання частину власного або залученого грошового капіталу на умовах повернення та платності у вигляді банківського відсотка.

Банківський кредит, у свою чергу, класифікується за такими ознаками:

— ***залежно від забезпечення*** — незабезпечений (бланковий) та забезпечений (векселем, майном чи цінними паперами);

— ***за строками погашення*** — ***онкольний*** (погашається на першу вимогу банку); ***короткостроковий*** (до 1 року); ***середньостроковий*** (від 1 до 3 років); ***довгостроковий*** (понад 3 роки);

— ***за ступенем ризику*** — ***стандартний*** і з ***підвищеним ризиком;***

— ***за способом погашення кредиту*** — кредит, що ***погашається в розстрочку*** (поступово, частинами), та ***одноразового погашення;***

— ***за методом стягнення банківського процента*** — процент стягується в момент отримання кредиту, під час його повного повернення або однаковими частинами впродовж терміну кредиту.

— ***за методом надання*** — кредит, що надається на ***підставі індивідуальної угоди*** між позичальником і банком, та кредит, що надається ***у межах попередньо встановленого банком ліміту*** кредитування для певного позичальника (згідно з відкритою кредитною лінією).

Сучасній економіці властиве переплетення комерційного та банківського кредитів.

Споживчий кредит — надається банком приватним особам для придбання предметів особистого споживання довгострокового користування (холодильників, пральних машин, телерадіоапаратури, меблів, автомобілів тощо).

Споживчий кредит існує у двох формах: ***комерційного*** (купівля товарів у розстрочку) та ***банківського*** (грошова позика в банку для купівлі товарів довгострокового використання). Позичковий процент за цією формою кредиту досить високий.

Іпотечний кредит — довгострокова позика під заставу нерухомого майна (землі, житла, виробничих будівель). Його надають переважно спеціалізовані іпотечні банки під заставу нерухомого майна. У випадку несвоєчасного повернення кредиту позичальник втрачає заставлене нерухоме майно, і воно переходить у власність банку.

Лізинговий кредит — відносини між юридичними особами, що виникають з приводу оренди майна і супроводжуються укладанням лізингової угоди, в якій лізинговою компанією є банк, що на замовлення орендаря купує обладнання і надає його в оренду.

Ломбардний кредит — короткостроковий кредит під заставу рухомого майна, яке можна швидко реалізувати. Застава забезпечує повернення кредиту. Вартісна оцінка застави повинна перевищувати суму кредиту. Якщо кредит повертається своєчасно зі сплатою відсотка, позичальник залишається власником заставленого майна. Якщо кредит не повертається в строк, право власності на заставлене майно переходить до кредитора, який, реалізуючи майно, утримує суму боргу та відсоток.

Сучасною формою ломбардного кредиту є банківський кредит під заставу депонованих у банку цінних паперів.

Державний кредит — система економічних відносин між державою в особі її органів влади чи управління, з одного боку, та фізичними і юридичними особами — з іншого, за яких держава виступає як позичальник, кредитор чи гарант.

Найпоширенішою формою державного кредиту є така, за якої держава є позичальником грошових засобів. Державні запозичення можуть мати як *грошову форму* (держава продає цінні папери: облігації, скарбничі зобов'язання, сертифікати ощадного банку), так і *натуральну* (хлібна або цукрова позика).

Значно рідше держава виступає кредитором, надаючи позику на засадах повернення, платності та цільового використання.

Держава у певних випадках виступає ***гарантом*** тобто бере на себе відповідальність за погашення позики чи виконання інших зобов'язань фізичних або юридичних (частіше останніх) осіб. Якщо боржник своєчасно виконує свої боргові зобов'язання перед кредитором, гарант не несе ніяких витрат. У випадку ж невиконання позичальником своїх боргових зобов'язань держава покриває їх із своїх централізованих грошових фондів.

Державний кредит — явище, яке поєднує в собі риси і фінансових, і кредитних відносин. Як явище, властиве фінансовій системі, державний кредит обслуговує формування та використання централізованих грошових фондів держави (державного

бюджету та позабюджетних фондів). На відміну від засад, на яких ґрунтуються фінансові ресурси (обов'язковість, безоплатність, безеквівалентність, рух платежів до державного бюджету не передбачає зворотного руху безпосередньо до тих, хто здійснював ці платежі), ***державний кредит*** як явище кредитних відносин ґрунтується на принципах ***добровільності, повернення*** та ***платності***.

Особливості державного кредиту

Позика, яку отримує держава, забезпечується всім майном, що є власністю держави.

На рівні центрального уряду державні позики зазвичай не мають цільового спрямування, тоді як для нижчих рівнів державної влади цільове використання їх чітко визначене.

Держава як позичальник залучає грошові засоби на певний термін.

Доходи від позик стали другим (після податків) джерелом фінансування державних витрат.

Міжнародний кредит — це рух міжнародного капіталу, наданого державою, банком, іншою юридичною чи фізичною особою однієї країни іншій країні, банкові, юридичній чи фізичній особі іншої країни на певний строк на умовах повернення та платності.

Кредиторами і ***позичальниками*** можуть також бути міжнародні організації (МВФ, МБРР та ін.), регіональні об'єднання держав (ЄБРР), асоціації виробників та експортерів товарів.

Кредит "стенд-бай" — надається країнам — членам МВФ для визначених МВФ цілей на підставі угод "стенд-бай" терміном до 12 місяців, а в окремих випадках до 30 років. За цією угодою країна — член МВФ має право придбати в МВФ іноземну валюту в обмін на національну в межах попередньо обумовленої суми на визначений угодою термін.

У практиці міжнародних кредитних відносин подекуди застосовується ***безпроцентний кредит***. Він надається із цільових грошових фондів, створених економічно розвиненими країнами з метою надання допомоги країнам, що розвиваються.

Розглянуті форми кредиту є найпоширенішими. Багатоманітність таких форм свідчить про те, що, по-перше, кредитні відно-

сини пронизують усі рівні економічної системи і стосуються інтересів практично усіх громадян. По-друге, кредит виконує також важливі суспільні функції.

Функції кредиту

Перерозподільча — кредит забезпечує акумуляцію тимчасово вільних грошових ресурсів домогосподарств, підприємницького та державного сектору, перетворюючи їх у позичковий капітал, який завдяки використанню численних форм кредиту перерозподіляється на користь тих суб'єктів, які мають тимчасову потребу використання запозичених грошових засобів.

Емісійна функція виявляється у створенні нових платіжних засобів кредитними установами.

Економія витрат обігу завдяки тому, що кредит суттєво прискорює швидкість обороту грошових ресурсів і здешевлює обслуговування грошового обігу.

Кредит сприяє створенню великих підприємств і ТНК, забезпечуючи ***зростання рівня концентрації та централізації капіталу***.

Кредит виступає ***важливим засобом державного регулювання економіки***. Маніпулюючи обсягом кредитних ресурсів шляхом впливу на позичкову ставку процента, норму резервування, операції на відкритому ринку цінних паперів, держава проводить стимулюючу або обмежувальну політику.

§ 3. Кредитна система та її структура

Кредитна система — це система кредитних відносин, принципів і форм кредитування (функціональна структура) та сукупність кредитно-фінансових установ, які створюють, акумулюють і надають грошові засоби на засадах кредитування (***інституціональна структура***).

У загальному вигляді ***інституціональну структуру*** можна представити таким чином:

— ***центральний банк***;

— ***комерційні банки***;

— ***спеціалізовані банківські установи*** (іпотечні, зовнішньоторговельні, ощадні банки тощо);

— ***небанківські фінансово-кредитні установи*** (страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії і т. ін.).

Центральний банк — це державна установа, яка є головною ланкою кредитної системи. Його ще називають банком банків, виходячи із завдань та функцій, які він виконує.

Функції центрального банку:

— розробка та реалізація грошово-кредитної політики;

— емісія готівкових грошей — монопольне право центрального банку;

— емісія безготівкових грошей;

— зберігання золотовалютних резервів країни;

— акумуляція та зберігання касових резервів комерційних банків. Зміст цієї функції полягає в тому, що кожний комерційний банк як член національної кредитної системи зобов'язаний зберігати певний відсоток від суми вкладів на резервних рахунках центрального банку. Норма резервування зростає, якщо виникає потреба скорочення пропозиції грошей, і зменшується, коли необхідно збільшувати пропозицію грошей. Таким чином, резервування є важливим засобом грошово-кредитної політики, за допомогою якого здійснюється регулювання кількості грошей в обігу.

Крім того, резервування є і певним засобом забезпечення мінімальної ліквідності комерційних банків, своєрідною формою збереження депозитів:

— кредитування комерційних банків у період економічних труднощів;

— виконання кредитних та розрахункових операцій на потребу уряду. Зміст цієї функції полягає в тому, що надходження до державного бюджету акумулюються на рахунках центрального банку, тому саме він здійснює операції щодо акумуляції грошових засобів та витрат їх урядовими організаціями. Він також здійснює за розпорядженням уряду операції з іноземною валютою та золотом, із державними цінними паперами, виконує взаємне зарахування боргових зобов'язань тощо.

Головне завдання центрального банку — управління емісійною, розрахунковою та кредитною діяльністю.

За допомогою норми резервування (r), норми відсоткової ставки на позички (i) та операцій на ринку цінних паперів (завдяки продажу центральним банком державних цінних паперів комерційним банкам зменшується кількість грошової маси, і, навпаки, з викупом їх у комерційних банків збільшується обсяг грошової маси) держава через центральний банк ***проводить грошово-кредитну політику***.

Комерційні банки є основою кредитної системи. Найбільшого поширення набула така організаційно-правова форма банків, як ***акціонерна***.

За способом формування статутного капіталу розрізняють комерційні банки без участі держави, з участю держави, з участю іноземного капіталу тощо.

Залежно від обсягу операцій, які виконують комерційні банки, їх поділяють на: ***універсальні*** (здійснюють усі операції) та ***спеціалізовані*** (виконують менший обсяг операцій, обслуговують певну галузь чи сферу економічної діяльності або групу клієнтів).

Функції комерційних банків:

— ведення поточних рахунків (акумуляція безстрокових депозитів);

— акумуляція строкових депозитів вкладників;

— видача грошових засобів з рахунків;

— перерахування з одного рахунка на інший;

— розміщення акумульованих грошових засобів шляхом надання кредитів, купівлі-продажу цінних паперів;

— продукування кредитних грошей шляхом мультиплікації банківських депозитів та ін.

Свої функції комерційний банк виконує через операції (рис. 18.1).

Банківські операції поділять на ***активні*** й ***пасивні***.

Пасивні банківські операції пов'язані з акумуляцією ресурсів, необхідних для проведення кредитних та інших активних операцій.

Структура банківських ресурсів:

власний капітал банку:

— первинний акціонерний капітал;

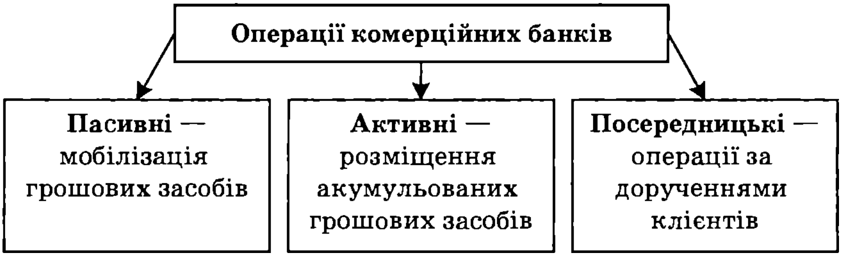


Рис. 18.1. **Структура операцій комерційних банків**

— нагромаджений капітал за рахунок капіталізації частини банківського прибутку;

— резерви;

депозити клієнтів:

— строкові — вкладники можуть запитувати (знімати, використовувати) кошти тільки після закінчення певного строку;

— до запиту (поточні рахунки) вкладник може використовувати їх у будь-який час;

заощаджувальні внески, які зазвичай повільно нагромаджуються і використовуються тільки через декілька років. Заощаджувальний внесок клієнта засвідчує ощадна книжка;

залучені засоби — кредити, отримані в інших банках (міжбанківський кредит);

засоби, отримані від емісії та розміщення цінних паперів банку.

Активні операції комерційних банків пов'язані з розміщенням ресурсів з метою одержання прибутку. Це кредитні операції та операції з розміщення цінних паперів.

За об'єктами активні операції можна подати таким чином.

Вексельні операції (купівля векселів у компанії та видача під них позик). Підприємство, яке продає свій товар іншому підприємству в кредит, одержує вексель, за яким воно може отримати гроші від підприємця-покупця тільки через певний проміжок часу. Якщо підприємцю-продавцеві гроші потрібні раніше, ніж настане термін платежу, то він може ***продати вексель банку***. Ця операція називається ***обліком векселів***. Банк спла-

чує векселетримачеві не всю суму, зазначену у векселі, а зменшену на величину облікового відсотка. Підприємець-продавець може отримати кредит банку під заставу векселя. Після настання терміну погашення кредиту позичальник повертає кредит і забирає вексель.

Підтоварні операції — надання кредиту під заставу товарів і товарних документів.

Фондові операції — операції з цінними паперами, що мають таку структуру:

— кредит під цінні папери;

— банківські інвестиції, тобто купівля банками цінних паперів.

Лізингові операції, учасниками яких є три суб'єкти: *лізингова компанія*, функції якої виконує банк; *орендар*, що замовляє банку (лізинговій компанії) устаткування, яке він хоче взяти в оренду; *підприємство*, яке виробляє це устаткування.

Факторингові операції — придбання банком (факторинговою фірмою) права вимагати виплати за фінансовими зобов'язаннями, скупленими в різних осіб. Іншими словами, це передача підприємством банкові права на управління своєю дебіторською заборгованістю. Банк при цьому зобов'язується в міру необхідності фінансувати за допомогою кредиту виконання всіх фінансових зобов'язань такого підприємства. Факторинг — це універсальна форма, яка охоплює інформаційне, бухгалтерське, збутове, кредитне, юридичне та страхове обслуговування клієнтів.

Трастові (довірчі) операції — операції банків щодо управління майном та виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнтів.

Структура трастових операцій для юридичних осіб:

— платіжні операції;

— гарантування позик;

— продаж цінних паперів на фондовому ринку та зберігання їх;

— управління майном і т. ін.

Для фізичних осіб трастові операції здійснюються ***у формах***:

— тимчасове управління майном осіб, позбавлених права на управління (неповнолітні, недієздатні особи);

— вкладення грошей у цінні папери та нерухомість;

— сплата податків;

— управління майном за дорученням клієнта тощо.

Елементом кредитної системи є також спеціалізовані ***кредитно-фінансові інститути.***

Ощадні банки — фінансові установи, що спеціалізуються на обслуговуванні населення, залученні грошових заощаджень громадян, наданні кредитів та інших банківських послуг.

Іпотечний банк — банк, що спеціалізується на наданні довгострокових кредитів під заставу нерухомого майна (землі, будівель тощо) та випуску заставних листів, забезпечених нерухомістю.

Інноваційний банк спеціалізується на фінансуванні й кредитуванні інноваційних проектів. Кредитування здійснюється шляхом придбання відповідних акцій та розміщення облігаційних позик.

Інвестиційний банк залучає довгостроковий позичковий капітал і надає його в розпорядження позичальникам (підприємцям, державі) через випуск облігацій та інших видів боргових зобов'язань. Він з'ясовує характер і обсяг фінансових потреб позичальників, узгоджує умови позики, вибір виду цінних паперів, визначає термін їхньої нової емісії та розміщення серед інвесторів. Інвестиційний банк є не тільки посередником між інвестором і позичальником, а й гарантом емісії та організатором ринку.

Зовнішньоторговельний банк здійснює операції з кредитування експорту та імпорту за зовнішньоторговельними розрахунками, гарантує й обліковує векселі з експортних кредитів, наданих комерційними банками.

До складу кредитної системи входять і ***небанківські фінансові інституції***, здатні акумулювати грошові засоби та розміщувати їх на засадах строковості, повернення і платності.

Страхові компанії здійснюють акумуляцію грошових засобів у специфічній формі — шляхом продажу страхового захисту, який засвідчується страховим полісом (договором, свідоцтвом). Отримані страхові премії страхові компанії вкладають у цінні папери приватних підприємств та державні цінні папери.

Страхові компанії, що страхують життя, надають *довгострокові кредити*, а ті, що займаються ризиковими видами страхування, — *короткострокові*.

За законодавством деяких держав страхові компанії можуть виступати самостійними суб'єктами кредитного ринку.

Пенсійні фонди — акумулюють грошові засоби у формі пенсійних внесків та нарахувань. Вони формуються як приватними підприємствами, так і державними органами. Пенсійні фонди розрізняють за *формою організації* управління та за *структурою активів*. Так, мають місце пенсійні страхові фонди, управління якими здійснюють страхові компанії, а також пенсійні фонди, що перебувають в управлінні приватних підприємств або банків за дорученням останніх. Є також *фондовані пенсійні фонди* (їхні засоби інвестують у цінні папери) та *нефондовані* (виплата пенсій із поточних надходжень).

Фондові біржі, брокерські фірми, фінансові компанії та інші організаційні форми небанківських фінансових інститутів доповнюють структуру кредитної системи.

Крім національних кредитних інститутів, існують і міждержавні.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — міжнародна валютно-кредитна організація, що регулює міждержавні валютно-кредитні відносини. МВФ — спеціалізована установа ООН. Членом МВФ може бути тільки країна — член ООН. Заснований у 1944 р. на Бреттон-Вудській конференції (США). Штаб-квартира МВФ — у Вашингтоні.

Функції МВФ:

— сприяння міжнародному співробітництву у валютній сфері;

— сприяння міжнародній торгівлі шляхом стабілізації валютних курсів;

— встановлення багатосторонньої системи платежів між країнами — членами МВФ;

— усунення валютних обмежень і надання кредитів для врегулювання платіжних балансів.

Кошти МВФ формують члени-учасники згідно із встановленої квотою. Членами МВФ є понад 150 країн світу. Його капітал перевищує 120 млрд дол. США.

Світовий банк — міжнародний інвестиційний інститут (спочатку Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР)), створений одночасно із МВФ. ***Мета Світового банку*** — сприяння економічному та соціальному розвитку країн світу.

До складу Світового банку входять: МБРР, Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та Міжнародна асоціація розвитку (МАР).

Одержання кредитів від Світового банку передбачає певне коригування економічної політики держави-позичальника. Умови отримання позик від Світового банку: відстрочка 3—5 років; термін погашення позики 15—20 років; уточнення облікової ставки через кожних 6 місяців і відповідне визначення вартості кредитів.

Банк міжнародних розрахунків (БМР) об'єднує на акціонерних засадах частину фінансових ресурсів центральних банків 30 країн, здійснює для них комерційні операції та бере участь в організації міжнародного валютного співробітництва. Створений у 1930 році (м. Базель, Швейцарія). БМР виконує функції об'єднуючого центрального банку для більшості національних центральних банків Європейських країн, Канади, Японії та ПАР.

Незважаючи на те, що монопольне становище у здійсненні грошової емісії займає центральний банк, комерційні банки теж продукують кредитні гроші завдяки мультиплікативному (множниковому) розширенню банківських депозитів. Таке розширення зумовлене тим, що частина кредитованих комерційними банками грошей повертаються до них знову, і вони вдруге, втретє і т. д. надаються (одні й ті самі) в позику.

Цей ефект мультиплікації має тенденцію до затухання; він докладніше розглядатиметься в курсі "Макроекономіка". Ми ж лише зазначимо, що, здійснюючи грошово-кредитну політику, центральний банк мусить враховувати взаємодію всіх ланок кредитної системи (вплив відсоткової ставки, ставки резервування банківських депозитів, грошової емісії, операцій на відкритому ринку цінних паперів та грошового, депозитного й інших мультиплікаторів).

Гроші є таким же важливим компонентом економічної системи, як у людському організмі кровопостачання. Саме тому кре-

дитна система, яка забезпечує постачання "кисню" — "грошей" до господарюючих суб'єктів, має надзвичайно важливе значення для життєздатності та ефективності всієї економічної системи.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Позичковий капітал. Кредит: комерційний, банківський, іпотечний, лізинговий, ломбардний, державний, міжнародний, "стенд-бай". Кредитна система. Центральний банк. Комерційні банки. Спеціалізовані фінансово-кредитні інститути. Небанківські фінансові інститути. Активні, пасивні та посередницькі банківські операції. Ощадний, іпотечний, інноваційний, інвестиційний, зовнішньоторговельний банки. Страхові компанії. Пенсійні фонди. Фінансові компанії. МВФ, Світовий банк, БМР — міжнародні фінансово-кредитні інституції.

Контрольні запитання і завдання

1. Назвіть джерела формування кредитних ресурсів і розкрийте їхній зміст.

2. На яких принципах (засадах) функціонує кредит?

3. Назвіть спільні й відмінні риси між комерційним і банківським кредитом.

4. Що спільного й відмінного між іпотечним і ломбардним кредитом?

5. Розкрийте зміст і двоїсту природу державного кредиту.

6. У чому полягають особливості міжнародного кредиту? Розкрийте його зміст.

7. За яких умов застосовують безпроцентний кредит? Хто виступає суб'єктами цього кредиту? Яка його мета?

8. Що таке кредитна система?

9. Дайте характеристику функціональної та інституціональної структури кредитної системи.

10. Які функції та операції здійснює центральний банк?

11. Поясніть функціональне призначення комерційних банків.

12. Розкрийте зміст і структуру пасивних банківських операцій.

13. Розкрийте зміст і структуру активних банківських операцій.

14. Охарактеризуйте зміст і структуру посередницьких банківських операцій.

15. У чому полягає відмінність між депозитами та ощадними внесками?

16. Розкрийте зміст і структуру грошових ресурсів комерційних банків.

17. Розкрийте суть лізингових, факторингових і трастових операцій.

18. Яке функціональне призначення спеціалізованих банків?

19. У чому полягає особливість функціонування небанківських фінансово-кредитних інститутів? Розкрийте їхній зміст.

20. Який вплив на національну економіку мають міжнародні кредитні інститути? Назвіть головні з них та функції, які вони виконують?

Література

1. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — С. 112—117.

2. *Гальчинський А.* Теорія грошей. — К.: Основи, 1998.

3. *Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.* Фінансовий словник. — 2-ге вид. — Л.: Центр Європи, 1997.

4. *Ковальчук А.Т.* Банки. Кредит. Фінанси: Законодавчо-правовий вимір. — К.: Парламентське видання, 2004. — Розд. 1, § 1.

5. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: В 2 т. — М.: Республика, 1992.

6. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: ВЛАДОС, 1998.

7. *Hotz V.J. Scholz J.K.* The earned income tax credit. — Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2001.

Глава 19. УРЯДОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В політиці є своя невидима рука, яка діє в напрямі, протилежному дії невидимої руки ринку.

Мільтон Фрідмен

§ 1. Об'єктивна необхідність, зміст та моделі урядового регулювання економіки

У главі "Ринкова економіка: суть, структура та інфраструктура" зазначалося, що будь-яка економіка має ринковий і бюджетний сектори, розкривались риси і функції обох секторів. У цій темі перед нами стоїть завдання проаналізувати вплив уряду на забезпечення конкурентного середовища, виробництво суспільних благ, обмеження згубного впливу циклічних коливань на економіку країни, соціальний захист громадян та ін.

Ринкова економіка як система, що виникла в результаті самоорганізації та саморозвитку, виявилась досить ефективною, гнучкою, здатною формувати раціональну структуру господарства та забезпечувати широкі межі економічної свободи її суб'єктам. Інакше кажучи, ринкова система охоплює досить значний ареал своїх функціональних обов'язків, необхідних для забезпечення комфортного і надійного функціонування суспільства. Разом з тим слід зазначити, що є низка проблем, пов'язаних з природними чинниками, економічною суспільною діяльністю та іншими її видами, а також природним розвитком самого ринкового господарства, до яких ринок залишається байдужим, а суспільство прагне їх вирішення. Саме тому необхідність ***урядового*** втручання в економіку пов'язують з ***відмовами ринку*** (фіаско ринку).

Відмови ринку — це небажання або неспроможність ринку задовольнити потреби суспільства чи окремих груп індивідів ринковою економічною системою.

Розглянемо коротко ***структуру*** відмов ринку.

1. Ринок ґрунтується на індивідуальній економічній свободі та конкуренції учасників господарського процесу, що є істотною перевагою цієї форми господарювання. Разом з тим варто зазначити, що економічна система — не проста арифметична сума індивідів. Економічна система (як і будь-яка інша система) мусить забезпечувати цілісність її елементів. Індивідуальна економічна свобода доти, доки вона не обмежує економічну свободу інших індивідів, є благом. У тому випадку, якщо свобода одного індивіда обмежує свободу інших, має бути суспільний обмежувач індивідуальної свободи.

Так, свобода підприємництва на основі конкурентної боротьби природним чином породжує свій антипод — свавілля монополій, який може бути обмежений законом про захист конкуренції (чи антимонопольним законодавством).

2. Ринок повною мірою забезпечує виробництво благ для індивідуального споживання. Ці блага називають ***приватними***.

Приватні блага — це блага, споживання яких одними особами виключає можливість їх одночасного споживання іншими. Доступ до споживання приватних благ має той, хто хоче їх придбати та може їх оплатити. Це їжа, взуття, одяг, засоби гігієни, а також верстати, машини, сировина і т. ін.

Але є і ті блага, які можна споживати тільки сумісно, вони неподільні (національна безпека, забезпечення правопорядку, захист довкілля тощо). Такі блага називають ***суспільними***.

Суспільні блага — це ті блага, які водночас можуть споживатися багатьма особами, незалежно від того, може чи не може їх оплатити кожний окремий споживач.

Суспільні блага теж поділяють на два види: ***чисті та змішані*** (рис. 19.3).

Звісно, приватні блага виробляються ринком в належному обсязі та потрібної структури.

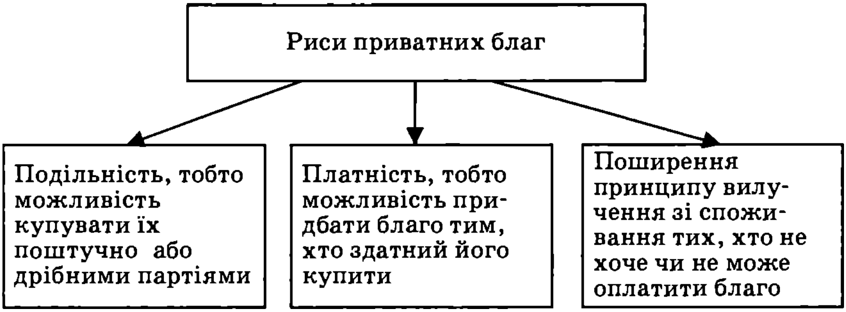


Рис. 19.1. **Риси приватних благ**

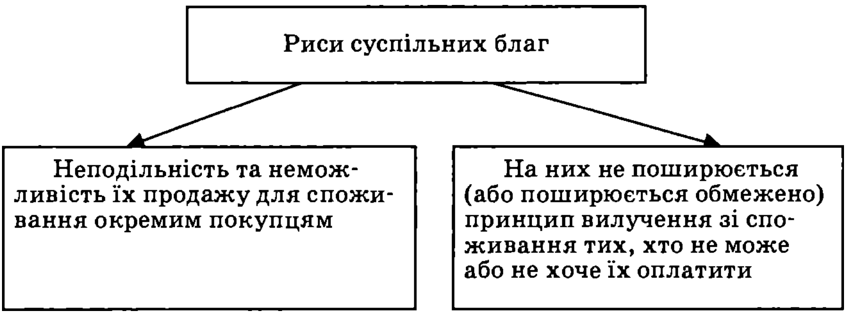


Рис. 19.2. **Риси суспільних благ**

За виробництво суспільних благ відповідає уряд.

Безпека держави, охорона правопорядку, підтримання в належному порядку вулиць міст і населених пунктів — суспільні чисті блага, виробництво яких фінансується за рахунок бюджетів.

Регулювання виробництва і розподілу змішаних суспільних благ уряд здійснює:

— шляхом надання виключних прав на використання ресурсів для виробництва цих благ;

— запровадженням адміністративних бар'єрів на шляху до входження на ринок цих благ шляхом ліцензування, квотування, надмірного оподаткування і т. ін.



Рис. 19.3. **Структура суспільних благ**

Вплив уряду на виробництво платних суспільних благ здійснюється шляхом:

— виробництва цих благ у належному обсязі та потрібної структури на підприємствах державного сектору;

— надання субсидій для їх виробництва підприємницькому сектору;

— адміністративного обмеження доступу до використання цих благ.

3. Ринок дбає про зиск, залишаючись байдужим до проблем вичерпності невідтворюваних природних ресурсів. Уряд бере на себе відповідальність за долю майбутніх поколінь, обмежує доступ до цих ресурсів, частину їх консервує, запроваджує систему "покарань і стимулів" для запровадження ресурсозберігаючих технологій, фінансує фундаментальні наукові дослідження тощо.

4. Уряд урегульовує екстернальні ефекти, насамперед, *негативні*, пов'язані з перекладанням одними суб'єктами своїх витрат на інших суб'єктів без будь-яких компенсацій потерпілим. Це врегулювання здійснюється з двох боків:

1) уряд примушує за допомогою податків, штрафів, заборон припиняти виробництво і забруднення, обмежуючи згубний вплив на довкілля та на обсяг збитків, завданих іншим суб'єктам;

2) уряд знешкоджує екстернальні ефекти (відновлює) та відшкодовує збитки, завдані ними, за рахунок державного бюджету.

5. Уряд обмежує згубний вплив циклічних коливань і регулює небезпечну для стабільності економічної системи диференціацію доходів серед різних верств населення, забезпечуючи ***соціальну спрямованість*** економічної системи.

6. В умовах трансформаційної економіки на уряд покладається ще одне, надзвичайно важливе завдання, зміст якого полягає в забезпеченні балансу інтересів суб'єктів економічної та соціальної діяльності.

Типи урядового регулювання економіки:

— повна монопольна влада в управлінні економікою (СРСР та країн соціалістичного світу);

— поєднання ринкових та урядових регуляторів (Японія, Швеція, ФРН, Австрія, Китай);

— крайній лібералізм, який визнає ефективною тільки необмежену свободу підприємницької діяльності (США).

Моделі урядового регулювання економіки.

Визначають дві моделі урядового регулювання економіки:

— ***адаптивну модель***, чутливу до змін і відмов ринку, що дає можливість уряду сумісно з приватним бізнесом гнучко пристосуватись до умов економічного (національного та міжнародного) довкілля. Прикладом цієї моделі урядового впливу на економіку є США;

— ***проактивну модель***, спрямовану на попередження фіаско ринку шляхом "виваженої міри" державного втручання в діяльність бізнесових структур. Ця модель властива японській системі урядового регулювання економіки.

§ 2. Цілі, засоби та методи урядового впливу на економіку

Будь-яка національна економіка поєднує саморегулятивні та регулятивні механізми, які застосовує уряд. У темах, присвячених мікро- та макроекономіці, розглянемо докладніше механізм встановлення і порушення рівноваги на власне ринкових (саморегулятивних) засадах та за допомогою урядового впливу на економіку.

Набутий досвід дозволяє стверджувати:

— критичний рівень безробіття не повинен перевищувати 15 %;

— рівень дефіциту державного боргу, який не загрожує стабільності, коливається в межах 3—5 % ВВП;

— обсяг золотовалютних резервів має бути достатнім для покриття витрат на імпорт, як мінімум, за 3 місяці і т. ін.

Якщо в процесі саморозвитку є загроза істотного відхилення від зазначених відносних орієнтирів, завдання уряду полягає в приведенні цих показників (співвідношень) до такого рівня, який би не загрожував сталому економічному розвитку.

Уряд здійснює вплив на економіку за допомогою економічної політики держави.

Економічна політика — це система економічних цілей та засобів (інструментів), які забезпечують вирішення стратегічних (довгострокових) і тактичних завдань розвитку економічної системи країни, втілених у державних (урядових) програмах.

Основні завдання, що постають перед урядами держав.

1. ***Розробка законів, норм і правил*** володіння власністю та функціонування ринків.

2. ***Здійснення державних (урядових) закупівель*** економічних благ з метою забезпечення ними підприємницького та домогосподарського секторів, а також ***виробництво державним сектором суспільних благ*** з подальшим їх продажем чи передачею в частково оплачуване чи безоплатне користування (споживання).

Урядові затрати на закупівлю економічних благ (речових товарів і послуг) сприяють перерозподілу ресурсів з приватного на суспільне споживання економічних благ. Якщо уряд закупить на 10 млрд грн товарів і послуг, то частина населення зможе завдяки діяльності уряду спожити оплачені суспільством блага.

3. ***Здійснення трансфертних виплат***: на соціальне страхування, на випадок безробіття, виплати субсидій, субвенцій, допомог.

4. ***Справляння податків***. Сума затрат на державні закупівлі речових товарів і послуг та виплату трансфертів становить ***затрати*** держави.

Головним джерелом надходжень (доходів) для можливості здійснення цих затрат є податки. Надлишкова сума затрат утворює дефіцит державних бюджетів, які фінансуються грошовою емісією або позикою.

Вплив трансфертних платежів (податків) відрізняється від впливу державних закупівель. Якщо, наприклад, урядові податки зростуть на 10 млрд грн, то вірогідно, що на цю величину приватні особи скоротять споживання.

Здійснюючи трансфертні виплати, уряд змінює структуру виробництва економічних благ у приватному секторі економіки.

5. ***Прямий вплив уряду на розподіл ресурсів***. Уряд значною мірою може впливати на структуру виробництва, маніпулюючи податками і затратами, рекомендуючи "*що*" виробляти. Шляхом ***регламентування норм права*** уряд впливає на те, "*як*" виробляти. За допомогою ***податків і трансфертних виплат*** уряд впливає на вирішення проблеми "*для кого*" виробляти.

6. ***Опосередкований вплив уряду на розподіл ресурсів*** здійснюється через податки і субсидії. Збільшуючи податки на певні групи товарів, уряд обмежує обсяги їх виробництва, а субсидуючи — стимулює їх зростання.

7. На уряд покладається вирішальна роль у розв'язанні проблем довкілля.

8. Національна безпека держави забезпечується виключно урядовим фінансуванням.

9. Захист конкурентного середовища.

10. Урегулювання проблем, пов'язаних з порушенням дії ринкових сил тощо.

Вирішення далеко неповного переліку завдань, що постають перед урядом, вимагає певних інструментів (засобів).

Інструменти (засоби) — це ті дії, за допомогою яких можна реалізувати цілі та завдання, що постають перед урядом.

Уряд може здійснювати вплив на економіку, реалізуючи фіскальну, монетарну, зовнішньоекономічну, соціальну, антимонопольну, інвестиційну, антиінфляційну, антициклічну політику, а також політику ціноутворення, індикативне планування, амортизаційну політику тощо. Кожна з перерахованих вище складових має свою структуру засобів (інструментів) впливу на економіку з боку уряду.

На рис. 19.4 схематично зображено структуру основних засобів (інструментів) урядового впливу на економіку.

Уряд використовує для впливу на економіку прямі та непрямі методи.

Прямі методи впливу ще називають ***адміністративними***, а ***непрямі — економічними***. Адміністративні та економічні методи використовують відповідно прямі й непрямі засоби впливу.

Прямі методи урядового впливу базуються на ***владно-розпорядчих відносинах*** і проявляються у формі адміністративного впливу на поведінку, функціонування і результативність економічних суб'єктів, обмежуючи певною мірою їх економічну свободу.

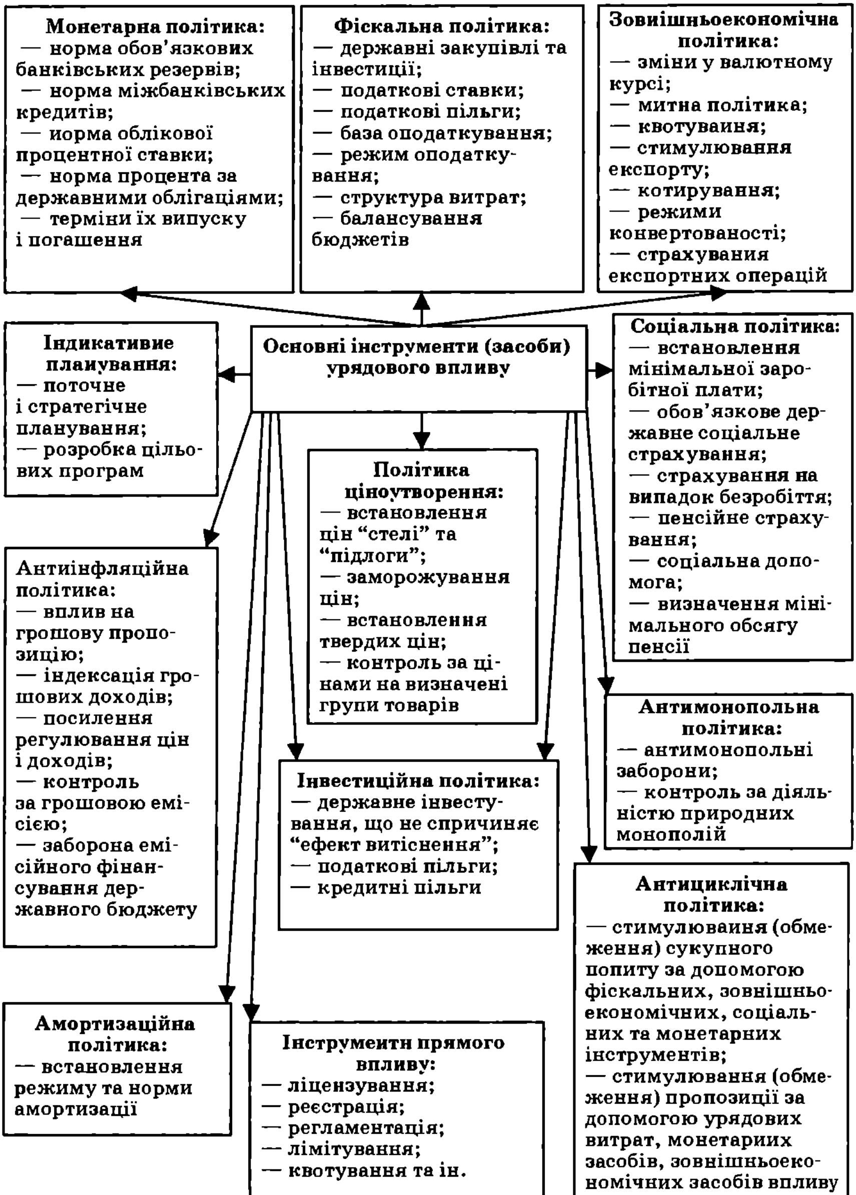


Рис. **19.4. Інструменти (засоби) впливу уряду на економіку**

До ***прямих*** методів належать:

— ***дозволи*** на здійснення ліцензійних видів діяльності; реєстрацію та ін.;

— ***регламентація*** діяльності економічних суб'єктів і запровадження законів, інструкцій, нормативів тощо;

— ***заборони*** здійснювати певні види економічної діяльності, а також дій чи бездіяльності;

— ***застосування покарань та заохочень (стимулів)***;

— ***різноманітні форми цільового фінансування***: державні інвестиції; надання субсидій підприємницькому сектору та сектору домогосподарств та ін.;

— ***прямий вплив на експорт***: зняття мита, пільги на кредитування експорту та ін.;

— ***державне замовлення***.

Непрямі методи — це система правових і економічних інструментів, за допомогою яких держава впливає на поведінку економічних суб'єктів, а також на функціонування і результати економіки, не обмежуючи економічної свободи суб'єктів господарювання.

По-перше, вибір методу впливу на економіку ґрунтується на економічній доцільності. І хоч адміністративне втручання в економіку часто сприймається як грубе, надмірне, таке, що обмежує економічну свободу економічних суб'єктів, необхідно віддати йому належне, зазначивши, що жодний економічний інструмент не може працювати без адміністрування.

По-друге, звуження меж економічної свободи — це не тільки недолік. Якщо, наприклад, індивідуальна свобода одних поневолює або звужує межі індивідуальної свободи інших, то адміністративне втручання в обмеження економічної свободи перших є виправданим і бажаним. Це стосується багатьох сфер діяльності:

— жорсткий урядовий контроль монопольних ринків;

— урегулювання зовнішніх негативних ефектів і їх наслідків для довкілля (заборона будувати житло, підприємства і т. ін. на території заповідників; заборона використовувати шкідливі технології тощо);

— розробка та контроль за дотриманням стандартів;

— визначення і підтримання мінімально допустимого рівня добробуту, гарантованого мінімуму заробітної плати, виплат з безробіття);

— захист національних інтересів у системі світового господарства (ліцензування експорту, контроль імпорту, використання іноземних позик, інвестицій, валютних обмежень та ін.).

Адміністративні методи, таким чином, ґрунтуються на ***силі державної влади*** і включають:

— ***засоби заборони*** (скуповувати акції своїх конкурентів; заборона здійснювати будівництво чи інші види діяльності шляхом припинення видачі чи дії ліцензії);

— ***засоби дозволу*** (видача ліцензій, дозволів на використання раніше заборонених ресурсів чи інших економічних благ);

— ***засоби примусу*** (держава зобов'язує підприємців забезпечувати безпечні умови праці; організувати виробниче навчання, встановлювати очисні споруди, здійснювати обов'язкове страхування та ін.).

Окрім того, ***адміністративні методи*** управління ґрунтуються на ***командних формах наказів і розпоряджень***, які здійснюють ті, хто стоїть вище в ієрархії. Їм властива *вертикальність*.

Економічні (непрямі) методи ґрунтуються на ***економічному інтересі*** та використовують інструменти фіскальної, монетарної, зовнішньоекономічної, соціальної, цінової, антициклічної та антиінфляційної політики.

Подекуди люди переоцінюють роль економічних і недооцінюють значення адміністративних методів. Таке ставлення до адміністративних методів властиве постсоціалістичним країнам, оскільки система адміністративного управління призвела до руйнації економіки.

Однак, незалежно від країни чи рівня економічної системи, урядовий вплив на економіку можна здійснювати тільки в єдності обох методів. Пояснюється це тим, що будь-який економічний регулятор включає адміністрування, оскільки контролюється певною економічною службою.

Наприклад, бюджетна система відчуває вплив зміни ставки оподаткування тільки після того, як буде прийняте адміністративне рішення про її зростання чи зниження.

З іншого боку, в кожному адміністративному регуляторі є щось економічне, оскільки це рішення приймають для впливу на поведінку інвестора, виробника, споживача, експортера чи імпортера і т. ін.

Незважаючи на нерозривну єдність цих двох методів, вони все-таки прямо протилежні.

Доцільність застосування адміністративних методів визначається тим, що, *по-перше*, тут відомо, хто віддає команду, виконавця команди, відповідального за наслідки реалізації адміністративного управлінського рішення. Тобто, тут відносини "управлінець — виконавець" персоніфіковані.

По-друге, там, де фактор часу визначальний чи досить вагомий, адміністративні методи незмінні та вони дають можливість швидко вирішити проблему. Навіть якщо рішення було помилковим, його швидко можна відмінити, чого не можна зробити за управління економічними методами.

По-третє, адміністративні методи незмінні для вирішення екстремальних, екстраординарних проблем. Кожна країна повинна мати систему надзвичайного управління на випадок війни, стихійного лиха, технологічної аварії, епідемії, спроби здійснення державного перевороту і т. ін.

Адміністративні методи запрограмовані на швидкість, а не на економічну ефективність. Тут ***воля*** спирається не на економічний інтерес, а на ***владу***.

Ці методи прості та зрозумілі, але ***мало підходять для управління масовими явищами і процесами***. О. Бек у книзі "Нове призначення" описує постанову політбюро про збір листя чаю, підписану Сталіним, де визначається число і місяць початку, кінець збору врожаю, а також вимога, щоб лист чаю був зрілим. Звісно, цю постанову в повному обсязі виконати неможливо, адже природа не підкоряється постановам уряду і лист може визріти раніше чи пізніше зазначеної в постанові дати. Якщо ж розпочати збір чаю своєчасно, може виявитися, що лист некондиційний.

Спроба поширити адміністративні методи не тільки на управління функціонуванням, а й на розвиток системи, виявилась трагічною для долі економічної системи.

Окрім того, ***адміністративні методи*** досить *трудомісткі* та *дорогі*. Якщо рішення, яке могла прийняти одна особа, приймається колегіально, це не тільки робить його дорожчим, а й створює персональну безвідповідальність.

Економічним методам, на відміну від адміністративних, властива ***горизонтальність***. Їх основою є взаємовигідні зв'язки. Ринкова культура передбачає виняткову чесність і порядність партнерів (соціальний капітал). Вона знищує тих, хто зраджує партнера.

Економічні методи найбільш підходять для регулювання масових явищ. І в цьому їх переваги.

Разом з тим економічним методам властиві недоліки:

1) для економічних методів важко визначити завчасно довгострокові наслідки, тут є проблема вимірювання результату;

2) помилки, допущені урядом при використанні цих методів, множаться на масовість явищ та підлягають регулюванню. Ускладнюється проблема тим, що, по-перше, помилка виявляється тільки з часом, по-друге, на неї впливає мультиплікативний ефект, по-третє, призупинення дії помилкових рішень при застосуванні економічних методів вимагає багато часу.

Обидва методи застосовують на всіх рівнях економічної системи. Але чим вищий рівень ієрархії, тим більше використовують адміністративні методи.

Стосовно найвищого рівня урядової влади частка адміністративних і економічних методів залежить від рівня дохідної частини бюджету. Якщо державна казна пуста — превалюють адміністративні методи, якщо вона повна — переважають неадміністративні.

§ 3. Основні напрями та межі урядового впливу на економіку

Визначення міри впливу уряду на економіку досить складне. Тому найчастіше обраховують цю міру за допомогою частки ВВП, яка перерозподіляється через державний бюджет. Є ще один спосіб визначення міри участі уряду в економічному житті. Це індекс економічної свободи (ІЕС).

IEC — це агрегований показник, який включає десять показників, що мають складну будову і засвідчують рівень втручання уряду в економіку. Зміст цього індексу досить ретельно висвітлено в підручнику "Макроекономіка" за редакцією В.Д. Базилевича, т. 3. Чим більша участь уряду в економіці, тим менший рівень економічної свободи, а сама економічна свобода має визначальний позитивний вплив на розвиток економіки. У зв'язку з цим виникає потреба у окресленні меж урядового впливу на економіку.

Мінімальну межу урядового впливу визначає:

— правова база функціонування економіки;

— організація грошового обігу;

— урегулювання екстернальних негативних ефектів;

— виробництво суспільних благ.

Максимальна межа урядового впливу визначається як точка рівноваги між затратами, пов'язаними з державним втручанням, та виграшем у соціально-економічній ефективності.

Розглянемо деякі з основних напрямів урядового впливу на економіку.

Вплив уряду на економічне зростання в довгостроковому періоді без перерв на короткострокові періоди здійснюється завдяки впливу ***фіскальних*** і ***монетарних засобів***.

Стимулювання економічного зростання здійснюється шляхом зростання обсягу державних закупівель ($\uparrow G$), зменшення податків ($\downarrow T$) та збільшення трансфертних виплат домогосподарствам і бізнесу ($\uparrow F$). Це бюджетно-податкові засоби впливу.

Окрім того, економічне зростання можна стимулювати монетарними чинниками шляхом: зменшення облікової ставки процента ($\downarrow i$), за якою комерційні банки отримують кредити в національному банку; зменшення норми обов'язкових банківських резервів ($\downarrow r$), що визначаються як процент від депозитів комерційних банків і на безпроцентній основі зберігаються в центральному банку та шляхом викупу державних цінних паперів у населення центральним банком. Усі ці заходи спрямовані за збільшення пропозиції грошей в економіку. Це робить їх дешевшими, що сприяє розширенню кредиту, пожвавленню ділової активності та економічному зростанню.

Обмежувальна політика економічного зростання використовується в періоди стрімкого зростання, коли виникає небезпека "перегріву" економіки (буму), за яким йде спад. Щоб уникнути спадів (тобто розривів у довгостроковому зростанні), це зростання необхідно обмежувати.

Заходи ***фіскальної політики***, що ***обмежують*** економічне зростання, полягають у зменшенні державних закупівель ($\downarrow G$), зростанні податків ($\uparrow T$), зменшенні трансфертних виплат ($\downarrow F$). Це обмежує сукупний попит, а тому й обсяг національного виробництва.

Обмежувальні заходи монетарної політики спрямовані на зростання облікової процентної ставки ($\uparrow i$), зростання норми обов'язкових банківських резервів ($\uparrow r$) та продаж населенню державних цінних паперів. Наслідком таких дій є зменшення пропозиції грошей, їх подорожчання, звуження кредиту, що стримує економічне зростання.

Антиінфляційна політика буває двох видів: спрямована на подолання інфляції радикальними заходами та спрямована на обмеження темпів зростання цін з метою адаптації (пристосування) до цієї ситуації. Переважна більшість країн світу впроваджує адаптивну інфляційну політику. США, Велика Британія та деякі інші країни надають перевагу радикальним методам боротьби з інфляцією.

Довгострокова антиінфляційна політика має за ***мету ліквідацію інфляційних очікувань*** населення. ***Засобами реалізації цієї мети*** є: подолання бюджетних дефіцитів; контроль за зростанням грошової маси; формування належних обсягів золотовалютних резервів і т. ін.

Короткострокова антиінфляційна політика спрямована, насамперед, на обмеження темпів інфляції. Для вирішення цієї проблеми уряд спрямовує свої зусилля на зменшення диспропорції між сукупним попитом і сукупною пропозицією. ***Засобами*** досягнення цього завдання є:

— стимулювання виробництва шляхом зростання державних закупівель, інвестицій;

— пошук соціально нейтральних джерел збільшення бюджетних надходжень;

— активізація імпортної політики;

— зростання процентних виплат за депозитами для стимулювання заощаджень і обмеження обсягу споживчого попиту.

Соціальна політика уряду ставить перед собою ***два основні завдання***:

1) забезпечення нагромадження людського та соціального капіталу;

2) соціальний захист вразливих верств населення.

Досягнення ***першого*** завдання відбувається завдяки використанню урядом таких ***засобів***: визначення й запровадження мінімальної заробітної плати; нормування умов праці та тривалості робочого часу; фінансування перекваліфікації та підвищення кваліфікації; фінансування забезпечення базового рівня послуг щодо охорони здоров'я; фінансування (часткове чи повне) освітянських послуг в освітніх закладах різного рівня; індексація грошових доходів за умов інфляції; встановлення неоподатковуваного мінімуму доходів; диференціація податкових ставок залежно від рівня доходу; надання податкових пільг і т. ін.

Реалізація ***другого*** завдання здійснюється за допомогою таких засобів: ***соціальне обов'язкове страхування***, тобто гарантована державою система заходів щодо забезпечення громадян у старості (пенсійне страхування), у випадку захворювання, втрати працездатності (медичне страхування); щодо підтримання материнства та дитинства (соціальна допомога сім'ям з дітьми), а також соціальна допомога малозабезпеченим, інвалідам, ветеранам, самітнім.

Потрібно зазначити, що система соціального страхування теж складається з двох напрямів:

— ***перший*** пов'язаний з відновленням і збереженням працездатності;

— ***другий*** гарантує матеріальне забезпечення громадян, що втратили працездатність або не мали її.

Ми розглянули тільки кілька напрямів економічної політики. Насправді їх значно більше. У зв'язку з цим постає проблема кількісного зіставлення цілей та інструментів. Звісно, чим більше інструментів можна використати для реалізації мети, тим вірогідніше її досягти.

Окрім того, потрібно враховувати, що один і той самий інструмент можна використовувати для досягнення різних цілей. Оскільки цілі можуть суперечити одна одній, то ефект від політики, яка не враховує описаних вище чинників, може бути зведено нанівець. Тому, розробляючи економічну політику, важливо одночасно не включати до урядових програм цілі, що суперечать одна одній. Спочатку потрібно визначити ту ціль, досягнення якої важливіше або є підґрунтям для автоматичного або цілеспрямованого вирішення інших завдань.

Окрім того, потрібно враховувати суперечності між цілями поточними та довгостроковими. Отже, процес визначення цілей і засобів їх реалізації сповнений суперечностей, обмежень, невизначеності наслідків урядових дій у довгостроковій перспективі, що, *з одного боку*, є підставою для критики будь-яких дій уряду, а *з іншого* — ускладнює процедуру визначення ефективності урядового втручання у зв'язку з тим, що, *по-перше*, дії уряду запрограмовані не стільки на економічний, скільки на соціальний результат, *по-друге*, ціни, в яких вимірюється результат урядової діяльності, часто значно відмінні від ринкових, *по-третє*, результат урядового впливу визначається не тільки діями уряду, а й природними чинниками та ринком.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Відмови ринку. Економічна політика: фіскальна, монетарна, зовнішньоекономічна, соціальна, антиінфляційна, антициклічна, антимонопольна, інвестиційна, економічного зростання, амортизаційна. Загальнодоступні та платні змішані суспільні блага. Індекс економічної свободи. Індикативне планування. Інструменти урядового впливу на економіку. Максимальна межа урядового втручання. Методи урядового впливу на економіку: прямі (економічні) та непрямі (адміністративні). Мінімальна межа урядового втручання. Моделі урядового впливу: адаптивна та проактивна. Політика цін. Приватні блага. Стимулювальні та обмежувальні заходи уряду. Суспільні блага. Цілі урядового впливу на економіку. Чисті та змішані суспільні блага.

Контрольні запитання і завдання

1. Назвіть і розкрийте зміст чинників, що зумовлюють необхідність урядового впливу на економіку.

2. Чим спричинені негативні зовнішні (екстернальні) ефекти в економіці і яким чином уряд може їх урегулювати?

3. Що означає термін “відмови ринку”? Розкрийте структуру та зміст відмов ринку.

4. Чому блага, індивідуальне споживання яких необхідно оплатити, називають приватними?

5. Чим зумовлена необхідність виробництва суспільних благ? Яким чином забезпечуються доступ індивідів до використання суспільних благ різних видів?

6. Розкрийте зміст і структури засобів впливу уряду на виробництво змішаних загальнодоступних і платних суспільних благ.

7. Які типи та моделі урядового впливу на економіку ви знаєте? Розкрийте їх зміст та моделі.

8. Дайте визначення поняття “економічна політика держави (уряду)”. Назвіть її основні напрями.

9. Розкрийте змістовний (якісний) та кількісний зв’язок між інструментами та цілями економічної політики.

10. Назвіть основні інструменти монетарної, фіскальної, зовнішньоекономічної та соціальної політики.

11. Розкрийте зміст, переваги та недоліки прямих (адміністративних) та непрямих (економічних) методів впливу на економіки. В яких умовах краще спрацьовують прямі, в яких — непрямі методи?

12. Чим визначається мінімальна межа державного втручання в економіку?

13. Чим визначається максимальна межа втручання держави в економіку?

14. Розкрийте зміст і механізм урядового впливу на економічне зростання фіскальних та монетарних інструментів.

15. Розкрийте урядові засоби впливу на інфляцію в короткостроковому та довгостроковому періодах.

16. Розкрийте зміст, функції та інструмент соціальної політики.

17. Розкрийте суперечності урядового впливу на економіку.

Література

1. *Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О.* Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання, 2006. — Розд. 13; Розд. 3, § 8.

2. *Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — Розд. 18, 19.

3. *Єщенко П.С., Кваснюк Б.Є., Бірюков О.А.* Нова модель держави. — Слов’янск: Печатный двор, 2002. — Розд. 1, 4.

4. Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін. / За ред. В.М. Гейця. — К.: Вища шк., 2003. — Розд. 5, 25.

5. *Радіонова І.Ф.* Макроекономіка: теорія та політика. Підручник. — К.: Таксон, 2004. — Т. 8.

6. *Чарлз У.* Голая экономика. Разоблачение унылой науки. — М.: Олимп-Бизнес, 2004.

7. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Гл. 28.

Глава 20. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Догми спокійного минулого не спрацьовуватимуть у бурхливому майбутньому. Раз ми взялися за нову справу, ми повинні інакше думати та діяти.

Авраам Лінкольн

§ 1. Об'єктивні передумови та напрями ринкової трансформації економіки України

Найважливішою ознакою вітчизняної економіки є її трансформаційний характер, пов'язаний з якісними перетвореннями основоположних засад суспільного життя.

Об'єктивна необхідність ринкової трансформації економіки України зумовлена вичерпанням екстенсивних факторів економічного зростання, соціально-економічною неефективністю, негнучкістю та низькою адаптивністю командно-адміністративної системи до умов науково-технічного прогресу та постіндустріальних перетворень.

Як складова єдиного народногосподарського комплексу СРСР на кінець 80-х років XX ст. українська економіка відрізнялась такими ознаками:

— тотальним директивним плануванням та адміністративним контролем над усіма сферами суспільного життя;

— переважною орієнтацією на задоволення потреб союзної кооперації;

— переобтяженістю ресурсомісткими, екологонебезпечними базовими галузями;

— значною матеріало-, капітало- та енергомісткістю;

— техніко-технологічною відсталістю, несприйняттям ряду важливих напрямків НТП;

— гіпертрофованим розвитком військово-промислового комплексу;

— значною часткою галузей, що виробляють проміжний продукт;

— прихованою інфляцією, масштабним дефіцитом товарів та послуг;

— нераціональною зайнятістю, зрівнялівкою, низькою оплатою праці;

— низьким рівнем продуктивності праці, відсутністю дієвої мотивації трудової діяльності тощо.

Таким чином, ***об'єктивними передумовами радикальних перетворень вітчизняної економіки стали масштабність та гострота соціально-економічних проблем і крах попередніх спроб реформування командної економіки без зміни її сутнісних характеристик.***

Трансформаційний характер економіки України пов'язаний з такими перехідними процесами:

— суверенізацією національного господарського комплексу;

— лібералізацією та демократизацією економічного життя;

— плюралізацією форм власності та господарювання;

— структурною постіндустріальною перебудовою;

— започаткуванням інноваційного типу суспільного відтворення;

— гуманізацією та соціалізацією економічних процесів;

— радикальною зміною функцій та ролі держави;

— становленням громадянського суспільства з розвиненими демократичними інститутами;

— гармонійним включенням до глобального соціально-економічного середовища.

Загальний стратегічний вектор розвитку України — розбудова змішаної соціально орієнтованої економіки постіндустріального типу.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, мають певну специфіку, пов'язану з такими аспектами:

— тривалий час вітчизняна економіка функціонувала як складова єдиного народногосподарського комплексу СРСР, що розвивався на директивно-планових засадах;

— штучна відірваність від загальноцивілізаційного поступу визначила інверсійний характер переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки, пов'язаний зі специфікою послідовності економічних перетворень (рис. 20.1);

— постсоціалістичні трансформації характеризуються винятково високою залежністю економічних процесів від політичних рішень.

Перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки

Класичний (природна еволюційна форма розвитку індустріального суспільства)	**Інверсійний** (штучна революційна форма розвитку індустріального суспільства)
— перехід від аграрного до індустріального суспільства, яке створює необхідні передумови розвитку ринкових відносин; — основний засіб виробництва, від якого відчужуються працівники у процесі первісного нагромадження капіталу, — земля як природна умова виробництва; — природно-історичний характер становлення та розвитку ринкової інфраструктури; — перехід від дрібних до великих приватних підприємств; — перехід від вільної конкуренції до різних ринкових структур, в т. ч. олігополії та монополії; — перехід від вільного ціноутворення до включення механізму державного регулювання; — соціалізація економіки (власності, праці, результатів виробництва), пов'язана з еволюційним розвитком капіталу та переходом до постіндустріального суспільства	— формування ринкової системи в умовах сформованого індустріального суспільства; — основний засіб виробництва, від якого відчужуються працівники у процесі первісного нагромадження капіталу, — індустріальні засоби, створені працею людини; — трансформація неринкової інфраструктури економіки, приведення її у відповідність до вимог ринку; — перехід від загального одержавлення власності до розвитку її різноманітних форм; — перехід від державного монополізму до ринкової конкуренції; — перехід від директивно-планового до ринкового ціноутворення; — соціальна напруга, пов'язана з руйнуванням директивно-планової економіки та неможливістю соціалізації капіталу, який перебуває на стадії формування

Рис. 20.1. **Відмінності між класичним та інверсійним типами переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки**

Перехідний період, у який вступила економіка України наприкінці XX ст. пов'язаний з глибинними соціально-економічними перетвореннями, неминучим наслідком яких стала міжсистемна криза, що охопила всю систему суспільних відносин.

Міжсистемна трансформаційна криза — це криза, пов'язана з переходом економічної системи до нового якісного стану, радикальною зміною економічних основ та інституційної структури суспільства.

Трансформаційний спад економіки України (1990—2000 рр.) був викликаний низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників (рис. 20.2).

Основні чинники трансформаційного спаду економіки України

Залишкові чинники адміністративно-командної економіки	Негативні чинники періоду реформування командно-адміністративної системи	Об'єктивні чинники ринкової трансформації національної економіки
— одержавлення та монополізація економіки; — гіпертрофований розвиток галузей першого підрозділу та ВПК; — високий ступінь централізації управління, розподілу та перерозподілу ресурсів; — деформована, неефективна та неконкурентоспроможна структура економіки	— відсутність виваженої стратегії економічних перетворень, непослідовність економічної політики; — форсована лібералізація економіки в умовах відсутності ринкової інфраструктури; — перехід до світових цін, зростання витрат виробництва, інфляція та падіння ділової активності	— структурна незбалансованість економіки; — інституційна нерівновага; — зменшення сукупного попиту на продукцію вітчизняних виробників; — падіння життєвого рівня населення; — несприятливий вплив зовнішніх факторів унаслідок зростання відкритості економіки

Рис. 20.2. **Основні чинники трансформаційного спаду економіки України**

З 2000 р. в Україні розпочалося поступове відродження економіки, що знаходить вияв у стабільному щорічному прирості ВВП. Водночас ***уповільнення економічної динаміки в 2004—2006 рр. стало наслідком впливу таких чинників***:

— ***вичерпання інерції відновлювального зростання екстенсивного характеру***, набутої у попередні роки, коли відбувалося підвищення економічної активності після глибокого та тривалого трансформаційного спаду;

— ***погіршення зовнішньої кон'юнктури*** та втрати українськими експортерами частини зовнішніх ринків;

— ***різкої номінальної ревальвації гривні***, її перманентної реальної ревальвації та надмірно різкого зниження рівнів тарифного захисту, які спричинили послаблення позицій українських товаровиробників на зовнішніх ринках і витіснення їх із частини внутрішніх ринків через суттєве збільшення приросту імпорту;

— ***значного підвищення фіскального тиску на суб'єктів господарювання***, яке відбулося внаслідок перегляду дохідної частини державного бюджету та скасування переважної частини податкових пільг;

— ***негативного впливу фіскалізації економіки на інвестиційні процеси***, різкого сповільнення інвестиційної активності та відпливу інвестиційних ресурсів з інноваційно орієнтованих галузей промисловості, що привело до утвердження традиційно сировинної моделі вітчизняного виробництва та експорту[1].

Довгострокова стратегія інноваційних перетворень вітчизняної економіки, нерозривно пов'язана з соціально-ринковим вибором суспільства, передбачає переосмислення місця та ролі людини у відтворювальному процесі, усвідомлення того, що постіндустріальні тенденції та глобалізація світогосподарського розвитку змінюють відносну цінність ресурсів, перетворюючи інтелект та інформацію на головне багатство нації, здатне легко переливатись із країни в країну.

Стратегічним пріоритетом розвитку вітчизняної економіки на сучасному етапі є перехід до людиноцентричної моделі суспільного прогресу та перетворення людського ресурсу в його інтелектуальній, інноваційній та інформаційній складових на пріоритетний напрям капіталовкладень.

---

[1] Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році" // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С. 44—45.

Водночас ***оновлення моделі економічного зростання*** на основі зміни типу суспільного відтворення, форм нагромадження багатства та уявлень про критерії ефективності економіки ***наштовхується на серйозні перепони***, а саме:

— технологічну багатоукладність вітчизняної економіки, постійне відтворення застарілих технологічних укладів;

— відсутність ефективних власників і дієвих механізмів стимулювання інноваційної активності;

— деформовану галузеву структуру, засновану на домінуючому розвитку сировинної основи економіки;

— існування старих неформальних інституцій, які несуть ознаки попереднього господарського досвіду;

— нерозвиненість складного комплексу постіндустріальних характеристик особистості: ініціативності, уміння творчо мислити, брати відповідальність на себе та адаптуватись до умов, що стрімко змінюються.

Урахування світового досвіду постіндустріальних перетворень розвинених держав світу та вітчизняної практики господарювання дає змогу зробити висновок, що ***найважливішими передумовами утвердження людиноцентричної моделі економічного зростання є***:

— подолання застарілих уявлень про залежність економічного прогресу нації виключно від розширеного відтворення матеріально-речового складу суспільного багатства;

— забезпечення динамічного економічного зростання шляхом проведення активної інвестиційної політики, спрямованої на активізацію людського капіталу;

— формування національної інноваційної системи як органічної цілісності науки, інновацій та виробництва;

— удосконалення національного законодавства згідно з вимогами міжнародних стандартів та угод у сфері інтелектуальної власності, її комерціалізація та належний правовий захист;

— структурна перебудова економіки галузевого і територіального спрямування, реструктуризація інституціональної системи, адміністративно-територіальна реформа;

— поступова зміна соціально-економічного генотипу нації у напрямі зростання соціальної активності, самостійності, вивільнення творчого потенціалу особистості;

— становлення громадянського суспільства з розвиненими демократичними інститутами, здатними забезпечити самореалізацію особистості та самоорганізацію соціуму;

— упровадження нової парадигми зовнішньоекономічних зв'язків, спрямованої на гармонійну інтеграцію країни до глобального економічного середовища.

Таким чином, розвиток економіки України на сучасному етапі пов'язаний з вирішенням низки стратегічних проблем, які визначають основні орієнтири економічної політики уряду (рис. 20.3).

§ 2. Трансформація відносин власності та формування конкурентного середовища як стратегічний пріоритет ринкових перетворень

Основний зміст складного і суперечливого процесу трансформації відносин власності визначають реальні зміни на шляху її роздержавлення та приватизації, спрямовані на утвердження плюралізму форм власності та господарювання, розвиток конкурентного середовища, подолання жорсткого централізму та командно-адміністративних методів управління, відродження стимулів до інноваційної підприємницької діяльності.

Роздержавлення — це процес обмеження адміністративного втручання держави в економіку шляхом перетворення обєктів державної власності на такі, що засновані на інших, недержавних, формах власності та комерціалізації діяльності державних підприємств.

Роздержавлення охоплює весь комплекс перетворень наявної господарської системи, пов'язаний з демократизацією господарського життя на основі подолання диктату держави, безальтернативного державного найму працівників, державного нормування заробітної плати, адміністративно-відомчого управління, заміни адміністративно організованих господарських зв'язків ринковими відносинами, звільнення підприємств від прямої та безпосередньої адміністративної опіки, боротьби з монополізмом, розвитку конкуренції та підприємництва.

Основні шляхи роздержавлення: приватизація та комерціалізація державних підприємств.

Розвиток економіки України на сучасному етапі

Стратегічні проблеми	Стратегічні орієнтири економічної політики
— ***демократизація економічних відносин***, формування повноцінної інституційної структури ринкової економіки, гарантування захисту та реалізації прав власності, забезпечення рівноправності суб'єктів господарювання; — ***розвиток "економіки знань"***, переорієнтація національної господарської системи на науково-технологічне зростання, підґрунтям якого є прискорений рух в інноваційному циклі "наука — технології — виробництво — сфера споживання"; — ***"гуманізація економіки"***, всебічний розвиток людського капіталу нації, забезпечення можливостей реалізації творчого, трудового та підприємницького потенціалу, встановлення прямої залежності між показниками економічного розвитку та рівнем добробуту громадян України; — ***зміна моделі енергопостачання***, перегляд формату відносин між ключовими державами-постачальниками, транзитерами та споживачами енергоносіїв; — ***зростання відкритості економіки*** на основі динамічного зростання її конкурентоспроможності, відстоювання національних економічних інтересів та реалізації інноваційної соціально орієнтованої моделі економічного розвитку; — ***ефективна регіональна інтеграція***, зміцнення та захист конкурентних переваг у межах регіональних економічних союзів	— орієнтація соціальної стратегії на ***примноження людського капіталу*** шляхом розвитку науки, освіти, культури та охорони здоров'я; — загальнодержавна ***переорієнтація на науково-технологічний варіант економічного зростання***, формування національної інноваційної системи, підвищення наукомісткості ВВП; — ***підвищення доходів***, заробітної плати на основі зростання продуктивності праці; — ***переорієнтація соціальної політики на страхові засади*** фінансування та підвищення ефективності прямого витрачання бюджетних коштів на соціальні проблеми; — ***побудова конкурентоспроможної економіки*** на основі розвитку інвестиційної інноваційної діяльності; — ***забезпечення цінової стабільності***, опанування сучасними бюджетними і податковими стимулами розвитку; — ***забезпечення оптимального співвідношення форм власності*** та господарювання, підвищення ефективності управління корпоративним та державним секторами економіки; — ***сприяння процесам становлення потужного національного капіталу*** як основи національної макроекономічної стабільності та конкурентоспроможності; — ***детінізація економіки***, легалізація тіньових доходів та капіталів; — ***активізація регіонального розвитку***, подолання депресивності окремих територій, об'єднання зусиль місцевого бізнесу, громадськості, самоврядування та держави

Рис. 20.3. **Стратегічні проблеми та стратегічні орієнтири Економічної політики України на сучасному етапі**[2]

[2] Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році" // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С. 45—46.

Приватизація — трансформація будь-якої форми власності у приватну, процес переходу в приватну власність об'єктів, заснованих на державній, змішаній або колективній власності.

Приватизація як форма роздержавлення власності відображає процес докорінної трансформації відносин власності з метою формування приватного сектору як передумови підвищення соціально-економічної ефективності господарювання та піднесення суспільного добробуту на основі становлення та відтворення ринкових відносин, підприємницького середовища, конкуренції.

Наприкінці 1991 р. Верховна Рада України затвердила "Концепцію роздержавлення та приватизації майна державних підприємств, житлового фонду та землі". У березні 1992 р. було прийнято основні приватизаційні закони: "Про приватизацію майна державних підприємств", "Про приватизацію невеликих державних підприємств", "Про приватизаційні папери". У червні 1992 р. парламент затвердив першу державну програму приватизації. Відтак червень 1992 р. вважається початком легітимного процесу трансформації відносин власності в Україні.

Згідно з Законом України "Про приватизацію майна державних підприємств" усі підприємства, що підлягали приватизації, були поділені на групи А (об'єкти малої приватизації), Б, Г, Д, Е (об'єкти великої приватизації) та Ж (об'єкти сфери соціально-культурних послуг). Ці об'єкти приватизувались на основі відповідних законів.

Способи приватизації в Україні:

— перетворення державних підприємств у акціонерні чи інші господарські товариства;

— безкоштовна передача та продаж акцій відкритих АТ;

— викуп за альтернативними планами приватизації;

— викуп державних підприємств, зданих в оренду з викупом;

— викуп майна державних підприємств членами трудового колективу;

— продаж державних підприємств за конкурсом або на аукціоні.

Етапи реформування власності в Україні:

I. Початковий етап приватизації (1992—1994 рр.).

II. Масова приватизація (1995—1998 рр.).

III. Індивідуальна грошова приватизація (1999—2002 рр.).

IV. Заключний етап приватизації (з 2003 р.).

Основними технологічними особливостями приватизаційного процесу на початковому етапі трансформаційних перетворень в Україні були:

— населення брало участь у приватизації через механізм застосування безоплатно отриманих "приватизаційних грошей" обмеженого обігу — іменних приватизаційних сертифікатів;

— з метою ініціювання приватизаційного процесу працівники великих підприємств, насамперед їх керівники, отримали значні пільги у придбанні акцій цих підприємств;

— працівникам малих підприємств створювалися можливості викупу цих підприємств за залишковою проіндексованою вартістю здебільшого через механізм оренди з викупом.

На сьогодні масова приватизація в Україні забезпечила усунення державної монополії на засоби та результати виробництва, становлення прошарку індивідуальних та асоційованих приватних власників і формування недержавного сектору як основи розвитку ринкових відносин. Станом на початок 2006 р. у Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України:

— об'єкти приватної власності становили 78,3 %;

— об'єкти державної та державно-корпоративної власності — 4,1 %;

— об'єкти комунальної та комунальної корпоративної власності — 7,4 %;

— об'єднання громадян, щодо яких форма власності не зазначається, — 10,1 %.

Водночас ***досвід сертифікатної приватизації в Україні засвідчує, що офіційна зміна титулів власності сама по собі не гарантує появи реальних власників з ринковою поведінкою та підприємницьким типом мислення.*** На практиці безкош-

товна приватизація трансформувалася в ***бюрократично-номенклатурну***, яка:

— стала формою створення акціонерних товариств на базі існуючих структур державної власності, що перебувають під контролем адміністрації підприємств і державного апарату управління;

— призвела до поступового зосередження засобів виробництва та великих пакетів акцій високорентабельних підприємств у руках номенклатурних сил і тіньових структур;

— не вирішила проблем структурної перебудови виробництва, створення сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату, якісних змін у механізмах державного регулювання економіки;

— не забезпечила створення розвинутих конкурентних ринків товарів, праці, капіталу тощо.

Важливо зазначити, ***що перебіг приватизаційного процесу в Україні був ускладнений неефективною державною політикою, якій притаманні такі негативні риси:***

— відсутність чітко визначеної стратегії реформування відносин власності;

— неврахування міжгалузевих зв'язків в економіці;

— нерозвиненість інституційних механізмів ринкового регулювання економіки;

— неефективність протидії поширенню схем тіньової приватизації;

— недостатня прозорість прийняття рішень щодо приватизації, зокрема стратегічних підприємств і підприємств-монополістів, які становлять основу економічного розвитку та національної безпеки держави;

— політичні спекуляції навколо ймовірної реприватизації чи націоналізації державного майна тощо[3].

Сучасний етап трансформації відносин власності в Україні пов'язаний з вирішенням низки дискусійних питань, в т. ч.:

— легітимації приватизації шляхом визнання непорушності сформованих прав власності;

---

[3] Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році" // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С. 55.

— ревізії приватизації шляхом реприватизації (вилучення власності через суди з наступним продажем на транспарентних аукціонах та конкурсах) або доплати за підприємства шляхом укладання мирових угод між урядом та нинішніми власниками.

У Посланні Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році" зазначається, що ***економічна стратегія держави у сфері вдосконалення відносин власності має поєднувати завдання зміцнення національного приватного капіталу, підвищення ефективності управління державним сектором економіки, вдосконалення корпоративного управління, створення інституційних механізмів забезпечення функціонування різних форм власності та господарювання і визначення їх оптимального співвідношення***[4].

Подальше вдосконалення процесів трансформації відносин власності передбачає такі заходи:

— посилення інвестиційної спрямованості приватизації, залучення стратегічних вітчизняних і зарубіжних інвесторів;

— удосконалення законодавства у сфері приватизації, його гармонізація з іншими сферами правового регулювання економічної діяльності;

— узгодження приватизаційних процесів із програмами реформування окремих галузей та сфер діяльності;

— формування дієздатного корпоративного сектору та інтегрованих корпоративних структур;

— призупинення подальшої олігархізації суспільства, забезпечення реальної участі міноритарних співвласників в управлінні та розподілі доходів;

— удосконалення передприватизаційної підготовки та інформаційно-маркетингової діяльності на всіх етапах приватизації;

— забезпечення транспарентності процесу приватизації та специфікації прав власності.

---

[4] Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році" // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С. 55.

§ 3. Розбудова інноваційної моделі розвитку національної економіки

Стрижень стратегії і тактики економічного зростання — орієнтація структурних трансформацій на розбудову ефективної та конкурентоспроможної економіки постіндустріального типу.

Структурна перебудова економіки України — процес формування оптимальної структури економіки, адекватної соціально орієнтованій ринковій системі постіндустріального типу та стратегічним національним інтересам країни.

За перше десятиріччя незалежності України відбулися такі ***позитивні структурні зрушення:***

— розширення сфери дії ринкових відносин;

— зменшення рівня монополізації економіки;

— становлення конкурентного середовища;

— зміцнення недержавного сектору.

Водночас усунення держави від ролі провідного суб'єкта структурних зрушень та захисту національних інтересів, зростання впливу олігархічних структур, зрощених із державним апаратом, посилення ролі екзогенних чинників економічного зростання викликали ***суттєві структурні деформації трансформаційної економіки України*** (рис. 20.4).

Основними завданнями структурної перебудови економіки на сучасній технологічній та ресурсній базі є:

— концентрація ресурсів на пріоритетних напрямах соціально-економічного розвитку з урахуванням національної специфіки;

— зміцнення технологічних порівняльних переваг вітчизняних товаровиробників відносно зарубіжних конкурентів;

— розвиток наукомістких виробництв;

— зменшення залежності національної економіки від імпорту товарів і ресурсів;

— збільшення частки ресурсозаощаджуючих виробництв;

— подальший розвиток галузей "високих технологій";

— підвищення рівня внутрішньої збалансованості економіки;

— створення розвиненого споживчого сектору економіки та сфери послуг.

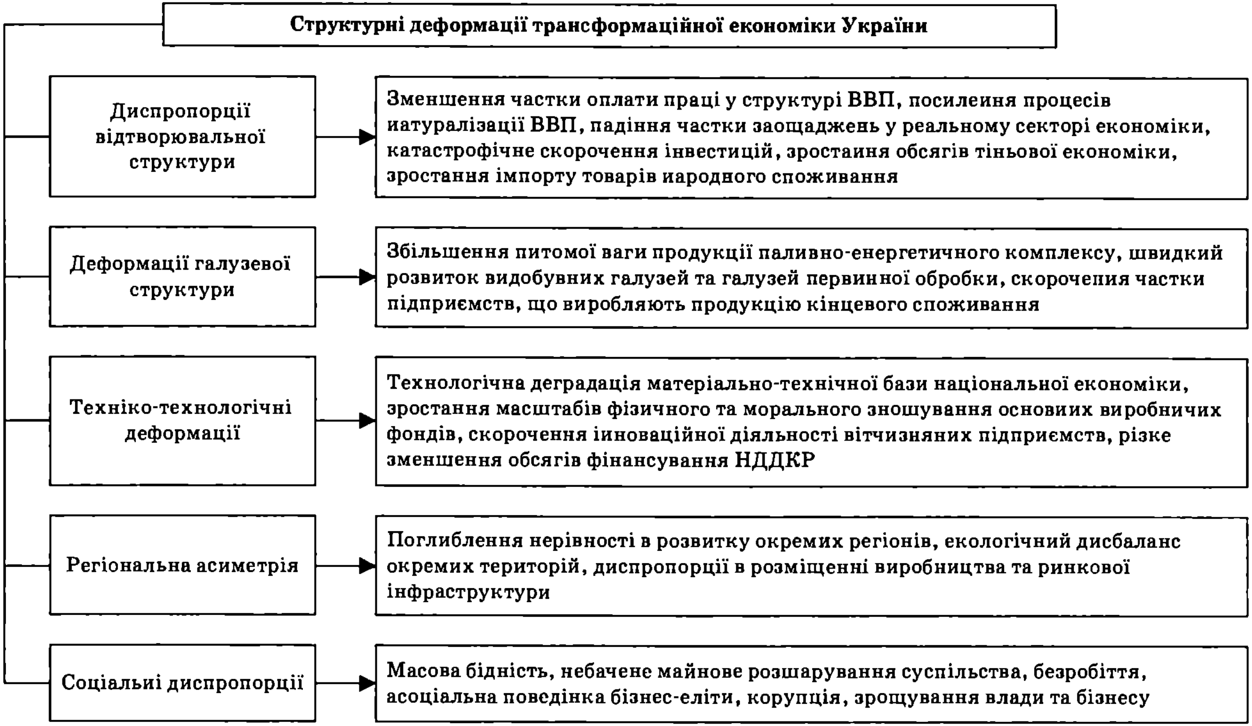


Рис. 20.4. **Структурні деформації трансформаційної економіки України**

Провідною складовою структурної політики є ***інвестиційна політика***, спрямована на забезпечення умов для накопичення критичної маси інвестиційних ресурсів, регулювання структурно-кількісних параметрів економічного зростання, формування нового екологобезпечного соціально орієнтованого інноваційного типу розширеного відтворення. Основні завдання та проблеми розвитку інвестиційної політики зображено на рис. 20.5.

Перехід до постіндустріального інформаційного суспільства можливий лише за умов активного впровадження довгострокової комплексної стратегії економічного розвитку, пріоритети та механізми реалізації якої знаходять своє втілення в інноваційній політиці, спрямованій на технологічне лідерство (рис. 20.6). Водночас вітчизняні та зарубіжні дослідники звертають увагу на ***існування суттєвих системних перешкод для формування інноваційної моделі розвитку України***, в тому числі:

— недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок;

— недовершеність нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності;

— невідповідність корпоративної структури, яка формується в Україні, головним вимогам інноваційного розвитку;

— відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери;

— повільне формування сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції;

— неготовність апарату державного управління до предметної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток суспільства[5].

Безальтернативність інноваційної парадигми структурної перебудови вітчизняної економіки зумовлена необхідністю підвищення конкурентоспроможності України в глобальному середовищі на основі подолання ресурсних обмежень та сировинної спрямованості економіки.

---

[5] Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я.А. Жаліло, С.І. Архіреєв, Я.Б. Базилюк та ін. — К.: НІСД, 2006. — С. 11—16.

Проблеми розвитку інвестиційної сфери вітчизняної економіки		Основні завдання активної інвестиційної політики
— значні інвестиційні ризики, викликані соціально-економічною та політичною нестабільністю; — надмірне податкове навантаження, мінливість та непередбачуваність законодавчої бази; — дезінтеграція реального та фінансового секторів економіки; — загальне скорочення державних видатків, їхнє обмеження головним чином соціальними виплатами; — тінізація економіки, домінування короткострокових торговельних операцій спекулятивного характеру; — жорстке формальне планування обсягів грошової маси, нестача обігових коштів та кредитних ресурсів у підприємств; — внутрішня (доларизація) та зовнішня втеча капіталів, перетворення України у донора більш розвинених економік	⇒	— забезпечення інвестиційної спрямованості національної грошово-кредитної і фінансової систем, їх жорстка орієнтація на трансформацію заощаджень в реальні інвестиції; — створення та підтримка конкурентоспроможних українських ТНК на базі п'ятого та шостого технологічних укладів; — розвиток фондового ринку та активізація діяльності економічних суб'єктів на зовнішніх ринках запозичень; — полегшення податкового тиску на національних товаровиробників та інвесторів, посилення стимулюючого потенціалу інвестиційно орієнтованих податкових пільг; — реструктуризація державних видатків і впровадження економічно обґрунтованих механізмів управління державним боргом; — активізація механізмів дедоларизації економіки, створення умов для репатріації

Рис. 20.5. **Основні проблеми інвестиційного розвитку України та завдання активної інвестиційної політики**

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

— формування національної інноваційної системи та створення умов для органічного поєднання науково-технологічного та підприємницького середовища;
— концентрація матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів на реалізацію пріоритетів інноваційного розвитку;
— сприяння інноваційному підприємництву та формування інноваційної інфраструктури (технополісів, технопарків, інноваційних банків, інжинірингових центрів, інноваційних бірж, бізнес-інкубаторів тощо);
— створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності, вдосконалення нормативно-правової бази в інноваційній сфері, розвиток інституту інтелектуальної власності;
— концентрація фінансових та інтелектуальних ресурсів на розвитку наукомістких високотехнологічних виробництв;
— державне програмування та регулювання НТП, в т. ч. створення ефективної системи державних замовлень на науково-технічну продукцію, моніторинг технологічних інновацій, впровадження ефективної системи сертифікації та стандартизації продукції, ефективна патентна політика;
— комерціалізація результатів наукових досліджень, залучення заощаджень населення у сферу інноваційних інвестицій;
— формування позабюджетних джерел підтримки інноваційної діяльності шляхом розвитку відповідних фондів, благодійних програм, конкурсів тощо;
— залучення зарубіжних інвесторів до інноваційної сфери та становлення системи страхування інноваційних ризиків;
— інтеграція у світовий науково-технологічний простір, розвиток міжнародного співробітництва в галузі науки, техніки та інновацій

Рис. 20.6. **Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку економіки України**

§ 4. Трансформація грошово-кредитної та фінансової систем України

Процес трансформації вітчизняної економіки передбачає створення грошово-кредитної та фінансової систем, що відповідають потребам розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки.

Основні напрями зазначених перетворень пов'язані:

— із забезпеченням стабільності національної валюти;

— досягненням максимальної збалансованості державних фінансів;

— створенням надійної та потужної банківської системи;

— запровадженням ефективної податкової системи;

— забезпеченням фінансової безпеки держави.

Етапи трансформації грошово-кредитної та фінансової системи України:

І етап: 1991—1994 рр., характерними ознаками якого стали:

— лібералізація цін, ослаблення контролю за оплатою праці;

— переливання фінансових активів з державного сектору в приватний;

— збереження монопольного державного сектору з монопольним ціноутворенням та пільговим кредитуванням галузей і виробництв;

— фактичне підпорядкування Національного банку уряду, пряме кредитування дефіциту бюджету.

Наслідком зазначених трансформацій стало загострення суперечностей економічного розвитку внаслідок втрати державою реальних інструментів здійснення ефективної економічної політики, безконтрольного зростання грошової маси, гіперінфляції, стагнації вітчизняного виробництва, стрімкого зростання зовнішньої заборгованості, катастрофічної розбалансованості фінансової системи, дезорганізації системи грошового обігу, загострення соціальних проблем.

ІІ етап: 1995—2000 рр., що характеризувався:

— проведенням жорсткої грошово-кредитної політики, активних антиінфляційних заходів;

— здійсненням грошової реформи (1996 р.);

— подоланням дефіциту бюджету, вдосконаленням міжбюджетних відносин;

— підвищенням платоспроможності суб'єктів господарювання;

— подальшим зростанням зарубіжних позик і кредитів;

— перерозподілом кредитних ресурсів у бік реальної економіки;

— започаткуванням функціонування фондового ринку України;

— стабілізацією валютного курсу, впровадженням валютних коридорів.

Наслідком зазначених трансформацій стало зростання реального ВВП, скорочення інфляції, стабілізація курсу гривні, зростання надходжень іноземної валюти, перетворення дефіциту матеріальних ресурсів в економіці на дефіцит фінансових та кредитних ресурсів, зростання заборгованості суб'єктів господарювання, стагнація ринку облігацій внутрішньої державної позики, загострення боргових проблем.

III етап: 2001—2004 рр., пов'язаний із:

— здійсненням заходів із забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності національної валюти;

— оптимізацією структури грошової маси;

— запровадженням режиму регульованого плаваючого обмінного курсу гривні (2000 р.);

— використанням стабільності гривні як монетарної передумови поступового переходу до інноваційно-інвестиційного розвитку;

— підвищенням рівня монетизації ВВП;

— таргетуванням обмінного курсу.

Наслідком зазначених трансформацій стало зростання реального ВВП, зниження інфляції (дефляція в 2002 р.), стабілізація валютного курсу, значне зростання резервів НБУ, збільшення рівня монетизації економіки, поліпшення фінансового стану підприємств, досягнення профіциту зведеного бюджету, зростання обсягів довгострокового кредитування, стабілізація розміру державного боргу, позитивні зміни у структурі грошової маси.

В умовах уповільнення динаміки економічного зростання та посилення інфляційних тенденцій ***у 2005 р. грошово-кредитна політика*** була спрямована:

— на гальмування процесу зростання цін;

— стимулювання кредитної підтримки подальшого економічного розвитку;

— розширення грошової пропозиції;

— зниження середньозваженої ставки за кредитами та депозитами.

Наслідком цього стало уповільнення темпів інфляції, зростання грошових потоків через банківську систему, збільшення депозитів фізичних осіб, збереження високих темпів зростання довгострокових кредитів. Водночас темпи приросту обсягів кредитування фізичних осіб значно випереджали темпи розширення кредитів, наданих суб'єктам господарювання, що стало реакцією банків на підвищення платоспроможності населення (за рахунок підвищення заробітних плат та пенсій), а також посилення ризиків кредитування юридичних осіб[6].

§ 5. Проблеми та перспективи інтеграції вітчизняної економіки до глобального економічного середовища

Складність та динамізм трансформаційних процесів, пов'язаних із внутрішньосистемними та міжсистемними трансформаціями, асиметричністю та диспропорційністю еволюції світогосподарського устрою в умовах панування неоліберальної моделі глобалізації, загострюють проблему швидкої та ефективної самоідентифікації України у складній системі розгалужених світогосподарських зв'язків та міжнародних економічних відносин як незалежної високорозвиненої держави.

Загальновизнаною є відсутність альтернатив глобалізації для людства в цілому. Об'єктивну основу цього процесу становить інтернаціоналізація економіки, яка оптимізує використання ре-

---

[6] Послання Президента України до Верховної Ради України “Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році” // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С. 55.

сурсів у планетарному масштабі та підвищує ефективність господарювання на основі потужного синергетичного ефекту взаємопроникнення та взаємодії національних господарських комплексів. Глобалізація породжує нову реальність економічного життя, що виявляється у переплетенні національних господарств на ринковій основі, взаємодії нових економічних суб'єктів, які конкурують на глобальних ринках, розвитку нетрадиційних механізмів і форм співробітництва, що отримують відповідне інституційне оформлення.

Водночас принциповим є усвідомлення того, що неоліберальна модель глобалізації, яка домінує у сучасному світі, є лише однією з можливих альтернатив багатовекторного процесу трансформації світової економіки. Заснована на ідеології монетарного лібералізму, сучасна глобалізація має стихійний, одновекторний та вмотивований характер, спрямований на реалізацію інтересів високорозвинених країн, які прагнуть до перерозподілу світового багатства з метою зміцнення власного потенціалу. За цих обставин ***формування національної моделі розвитку кожної країни відбувається в умовах гострої боротьби економічних інтересів представників транснаціонального та національного капіталу, впливових міжнародних організацій та національної еліти, а національна конкурентоспроможність виступає іманентним ринковому середовищу імперативом функціонування різнорівневих економічних систем.***

Загальновизнано, що сучасна парадигма міжнародного економічного розвитку формується на основі постіндустріальних цінностей, за яких конкурентоспроможність країни визначається її динамічними перевагами: пріоритетом знань, інновацій та інформації, а не лише статичними чинниками, пов'язаними із забезпеченістю матеріальними та трудовими ресурсами. За цих обставин держава, яка не бажає залишатись на узбіччі цивілізаційних перетворень, повинна активно включатись до сучасних інтеграційних процесів, реалізуючи інноваційну модель розвитку, залучаючи до економіки інвестиції глобальних суб'єктів та формуючи ефективні механізми її захисту від можливих ризиків та потрясінь. Відтак ***вирішального значення для розвитку вітчизняної економіки набуває активна діяльність держави***

із забезпечення національної конкурентоспроможності на основі структурного та технологічного оновлення економіки.

Національна конкурентоспроможність (конкурентоспроможність національної економіки) — зумовлене економічними, соціальними та політичними факторами стійке становище країни або її продуцента на внутрішньому і зовнішньому ринках, у світовій економічній системі, в глобальних політико-економічних процесах, здатність підтримувати стійкі темпи зростання реальних доходів на одну особу.

Найважливіші критерії конкурентоспроможності національної економіки знайшли відображення у ***зведеному індексі конкурентоспроможності*** — комплексному інтегральному показникові порівняльної конкурентоспроможності країн, що розраховується на базі комбінацій відносних величин ("твердих" кількісних оцінок основних економічних індикаторів, що публікуються в офіційних виданнях, та "м'яких" якісних експертних оцінок). На сьогоднішній день ***найвпливовішими дослідженнями міжнародної конкурентоспроможності країн є:***

— ***"Глобальний звіт про конкурентоспроможність"***, який публікується щорічно за матеріалами широкої програми обстежень країн у рамках Світового економічного форуму у швейцарському м. Давосі (рис. 20.7);

— ***"Щорічник світової конкурентоспроможності"*** Міжнародного інституту менеджменту та розвитку, у якому відповідний рейтинг розраховується на основі восьми груп критеріїв: внутрішнього економічного потенціалу країни, її зовнішньоекономічних зв'язків, державного регулювання, фінансово-кредитної системи, інфраструктури, системи управління, менеджменту, рівня розвитку науки та технології, людських ресурсів.

Україна бере участь в обстеженнях міжнародної конкурентоспроможності, що проводяться в рамках Світового економічного форуму, з 1997 р. За даними, представленими Світовим економічним форумом у 2005 р., рейтинг України склав 84-ту позицію серед 104 країн, які досліджувалися.

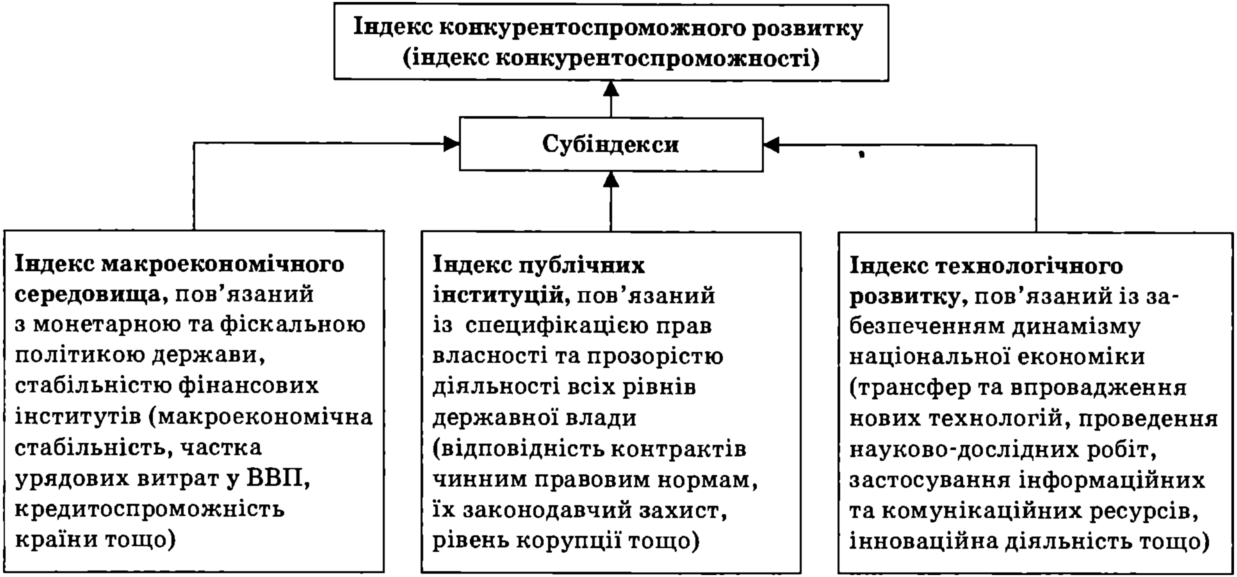


Рис. 20.7. **Методика розрахунку індексу конкурентоспроможності Світового економічного форуму**

До найважливіших конкурентних переваг вітчизняної економіки слід віднести:

— значні запаси та вигідне розташування корисних копалин (залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, рідкоземельні метали, уран, мінеральні солі, гіпс, граніт, мармур тощо);

— родючі сільськогосподарські угіддя, значні запаси чорнозему;

— високий освітній рівень працездатного населення при відносно низькому рівні оплати праці;

— розвинену мережу академічних, науково-дослідних та проектно-конструкторських установ;

— вигідне геополітичне становище, транспортно-географічне розташування, наявність розгалуженої транспортної інфраструктури;

— наявність унікальних виробничих комплексів (металургійних, машинобудівних, хімічних), які поєднують розвинуту виробничу, соціальну та рекреаційну інфраструктуру, мережу науково-дослідних, проектних організацій та навчальних закладів;

— привабливі кліматичні умови, унікальний рекреаційний комплекс, що включає Азовський, Чорноморський, Карпатський та Поліський підкомплекси.

Водночас, звертаючи увагу на уповільнення темпів економічного зростання вітчизняної економіки, сучасні дослідники виділяють ***ряд факторів, які перешкоджають динамічному господарському розвитку та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки,*** в тому числі:

— прискорену лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків, яка привела до неконтрольованої відкритості української економіки та посилення її структурних деформацій;

— пріоритетність цінових чинників конкурентоспроможності в умовах реалізації експортної моделі розвитку, що не стимулює якісне оновлення та структурну перебудову економіки;

— високий рівень залежності внутрішньої економічної динаміки від зовнішніх, непідконтрольних національному уряду чинників.

Відтак ***одним із стратегічних пріоритетів трансформації економіки України в умовах глобалізації є перехід від екзогенно залежного до ендогенно орієнтованого розвитку*** (рис. 20.8), в т. ч.:

— розбудова національної інноваційної системи, підвищення частки інноваційної продукції, збільшення обсягів надання високотехнологічних послуг;

— структурна модернізація, спрямована на подолання надмірної залежності від окремих глобальних ринків та поглиблення участі у глобальних високотехнологічних проектах;

— зміцнення конкурентних переваг вітчизняного бізнесу, підтримка найбільш ефективних імпортозаміщуючих виробництв та захист від недобросовісної конкуренції на світових ринках;

— зміцнення експортного потенціалу країни, підвищення питомої ваги товарів із високою часткою доданої вартості;

— формування виробничих регіональних кластерів (енергометалургійно-хімічних) світового значення;

— диверсифікація джерел інвестування, становлення власних транснаціональних структур;

— розвиток внутрішнього ринку як бази формування та апробації національних конкурентних переваг;

— ефективне використання геополітичного положення України та підвищення її ролі як транзитної держави;

— впровадження дієвих механізмів захисту від економічних та технологічних ризиків і небезпек, несприятливих змін міжнародної кон'юнктури;

— удосконалення процесів інтеграції України в сучасні економічні та політичні альянси, розвиток взаємовигідного співробітництва з міжнародними економічними та фінансовими організаціями.

Екзогенно залежна модель розвитку національної економіки	→	**Ендогенно орієнтована модель розвитку національної економіки**
— факторна модель національної конкурентоспроможності; — стратегія наздоганяючого розвитку; — високий рівень експортно-імпортної залежності; — висока чутливість до світових економічних криз, зміни споживчих цін та валютних курсів; — нерозвинений внутрішній ринок		— інноваційна модель конкурентоспроможності; — стратегія випереджального розвитку; — взаємовигідні зовнішньоекономічні відносини; — висока частка послуг у доданій вартості, еластичність до зовнішніх шоків; — розвинений внутрішній ринок

Рис. 20.8. **Трансформація моделі розвитку національної економіки в умовах глобалізації**

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Трансформаційна економіка. Класичний та інверсійний перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки. Міжсистемна трансформаційна криза. Основні чинники трансформаційного спаду економіки України. Людиноцентрична модель суспільного прогресу. Роздержавлення. Приватизація. Способи приватизації в Україні. Сертифікатна приватизація. Бюрократично-номенклатурна приватизація. Структурні деформації трансформаційної економіки. Інноваційна парадигма структурної перебудови економіки України. Конкурентоспроможність національної економіки. Зведений індекс міжнародної конкурентоспроможності. Конкурентні переваги вітчизняної економіки. Екзогенно залежна та ендогенно орієнтована моделі розвитку національної економіки.

Контрольні запитання і завдання

1. Розкрийте найважливіші передумови та зміст ринкової трансформації економіки України.

2. У чому виявляється специфіка інверсійного типу переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки? Чому трансформаційна криза в Україні має системний характер?

3. Визначте загальне, особливе та специфічне в перехідній економіці України.

4. Охарактеризуйте основні риси людиноцентричної моделі суспільного прогресу.

5. Розкрийте сутність та механізм процесів роздержавлення і приватизації в Україні.

6. Дайте коротку характеристику основних форм, методів та наслідків приватизації в Україні.

7. Чим зумовлені структурні деформації трансформаційної економіки? Яку роль відіграє держава у їх подоланні?

8. Визначте основні напрями та охарактеризуйте найважливіші етапи трансформації грошово-кредитної та фінансової систем національної економіки.

9. Що таке національна конкурентоспроможність? Для чого і як розраховується зведений індекс міжнародної конкурентоспроможності?

10. Зробіть порівняльний аналіз екзогенно залежної та ендогенно орієнтованої моделей розвитку національної економіки.

11. Охарактеризуйте найважливіші проблеми та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації.

Література

1. *Геєць В.М.* Уроки та перспективи ринкових реформ і довгострокового економічного зростання в Україні // Економічна теорія. — 2004. — № 2. — С. 3—24.

2. *Гражевська Н.І.* Системна трансформація економіки в сучасному парадигмальному контексті // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. — Серія “Економіка”. — 2005. — № 73. — С. 16—17.

3. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки / О. Білоскуранський, І. Бураковський, О. Гончаренко та ін. — К., 2002.

4. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / За заг. ред. А.П. Гальчинського, С.В. Льовочкіна, В.П. Семиноженка. — К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2004.

5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гейця. — К.: Інститут економічного прогнозування: Фенікс, 2003.

6. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Центр навч. літ-ри, 2006. — С. 618—779.

7. Економічна теорія: Посіб. вищої школи / За заг. ред. Є.М. Воробйова. — Х.; К., 2003. — С. 182—210.

8. *Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — 327 с.

9. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З. Ватаманюка. — Л.: Новий Світ-2000, 2005.

10. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилюк, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А. Жаліла. — К.: НІСД, 2005.

11. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2005.

12. Перехідна економіка: Підручник / За ред. В.М. Гейця. — К.: Вища шк., 2003. — С. 37—60.

13. Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році" // Економіст. — 2006. — № 2 (232). — С. 12—75.

14. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я.А. Жаліло, С.І. Архіреєв, Я.Б. Базилюк та ін. — К.: НІСД, 2006.

15. *Чухно А.* Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. — 2004. — № 5. С. 14—23.

РОЗДІЛ IV

ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Глава 21. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ І СВІТОВИЙ РИНОК

Мир — чеснота цивілізації, війна — її злочин.
Віктор Гюго

§ 1. Міжнародний поділ праці та інтернаціоналізація економіки як основа формування світового господарства

Світове господарство — внутрішньо суперечлива єдність національних економік, пов'язаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими, фінансовими та науково-технічними зв'язками.

Етапи розвитку світового господарства:

I — кінець XIX — початок 20-х років XX ст.;

II — друга третина 20-х років — кінець 80-х років XX ст.;

III — кінець 80-х — початок 90-х років XX ст. і продовжується нині.

Світове господарство характеризується:

— ***зростанням інтернаціоналізації*** економіки на основі поглиблення міжнародного поділу праці;

— ***створенням багатогранної системи*** міжнародних економічних відносин;

— ***формуванням міжнаціональних механізмів регулювання*** економічних взаємовідносин між країнами.

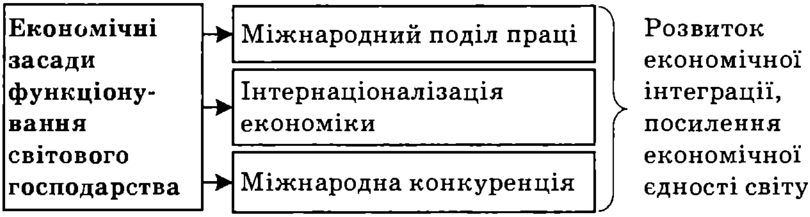


Рис. 21.1. **Економічні засади функціонування світового господарства**

Міжнародний поділ праці (МПП) — спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів відповідно до їхніх природно-кліматичних, історичних та економічних умов.

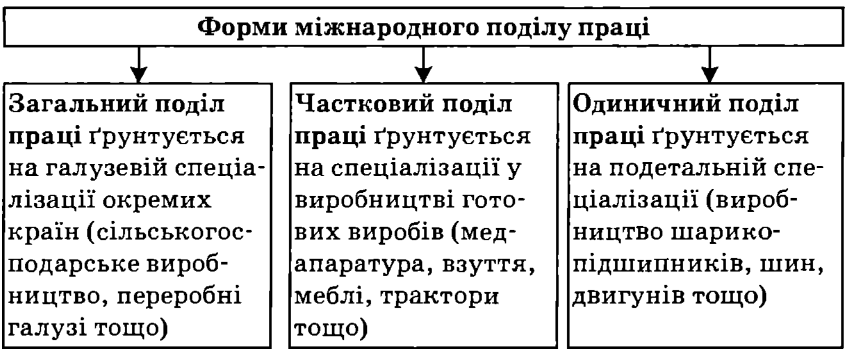


Рис. 21.2. **Форми міжнародного поділу праці**

Показник участі країни у МПП:

$$\textit{Експортна квота} = \frac{\textit{Обсяг експорту}}{\textit{Обсяг валового внутрішнього продукту}} \cdot 100\,\%.$$

Сучасний етап розвитку МПП характеризується:

— розвитком спеціалізації та кооперування виробництва наукомісткої продукції, прогресивних технологій, що зумовлює деіндустріалізацію промислово розвинених країн (скорочення у їхніх структурах виробництва базових галузей);

— поглибленням спеціалізації у сфері науково-технічних знань та інформації;

— інтернаціоналізацією сфери послуг, тісним переплетінням продажу послуг із виробництвом та збутом товарів, експортом капіталу, обміном інформацією;

— загостренням конкуренції на міжнародних ринках, глобалізацією її змісту, зростанням значення інтернаціональних конкурентних переваг.

Інтернаціоналізація економіки — формування, розвиток та поглиблення економічних взаємозв'язків між країнами завдяки відкритості національних економік

Форми інтернаціоналізації економік

Інтеграційна — об'єднання ринків, а згодом і виробництв окремих країн у зону вільної торгівлі та підприємництва	**Транснаціональна** — взаємопереплетення економік різних країн у результаті функціонування транснаціонального капіталу

Рис. 21.3. **Форми інтернаціоналізації економік**

Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) — процес зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн, спрямований на створення єдиного господарського механізму.

МЕІ має переважно регіональний характер.

Форми МЕІ:

— *торговельна інтеграція* (створення зон вільної торгівлі) країн-учасниць;

— *валютно-фінансова інтеграція* (зняття обмежень на переміщення капіталів всередині угруповання, єдина валютна політика тощо);

— *створення єдиного економічного простору* (усунення нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі).



Рис. 21.4. **Найбільші регіональні інтеграційні угруповання**

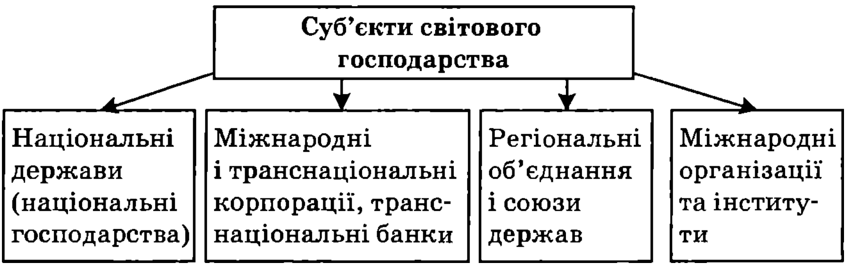


Рис. 21.5. **Суб'єкти світового господарства**

Провідну роль у сучасному світовому господарстві відіграють інтернаціональні промислові та банківські корпорації.

Міжнародні корпорації (МНК) — концерн або союз концернів різних країн, які домінують в одній або кількох сферах світового господарства.

Транснаціональні корпорації (ТНК) — основні суб'єкти світогосподарських зв'язків на сучасному етапі.

ТНК — фірми, які здійснюють основну частину своїх операцій за межами країни, в якій вони зареєстровані, — найчастіше в декількох країнах, де розміщені їхні відділення, філії, підприємства.

Транснаціональні банки (ТНБ) — крупні банки, які виконують посередницьку роль у міжнародному русі позичкового капіталу (спираючись на мережу закордонних підприємств) і контролюють (за державної підтримки) валютні й кредитні операції на світовому ринку.

Класифікація країн світового господарства

За специфікою господарських систем:

— країни з розвиненою ринковою економікою;

— країни з ринковою економікою, що розвивається;

— країни з перехідними до ринку економіками;

— країни з неринковою економікою.

За ступенем економічного розвитку:

— високорозвинені;

— середньорозвинені;

— з низьким рівнем розвитку.

Крім того, нині виділяють:

— нові індустріальні країни Південно-Західної Азії та Латинської Америки;

— високодохідні нафтоекспортуючі країни;

— найменш розвинені країни.

Структура міжнародних організацій та інститутів

Спеціалізовані:

— ACC — Адміністративний комітет з координації роботи спеціалізованих закладів ООН та Міжнародного агентства з атомної енергії;

— UNPC — Комісія ООН з питань народонаселення;

— CTC — Комісія ООН з питань діяльності ТНК;

— ILO — Міжнародна організація праці та ін.

Галузеві економічні об'єднання:

— IAEA — Міжнародне агентство з атомної енергії;

— ICAO — Міжнародна організація цивільної авіації;

— UNCTAD — Конференція ООН з торгівлі і розвитку;

— IMF — Міжнародний валютний фонд;

— IBRD — Міжнародний банк реконструкції і розвитку та ін.

Міжнародні галузеві організації:

— OPEC — Організація країн-експортерів нафти;

— GATT — Генеральна угода з тарифів і торгівлі;

— EBRD — Європейський банк реконструкції і розвитку;

— EUROATOM — Європейське товариство з атомної енергії та ін.

Міжнародні об'єднання підприємців:

— IRU — Міжнародний союз автомобільного транспорту;

— IUMI — Міжнародний союз морського страхування;

— SITA — Міжнародне товариство авіаційного електрозв'язку і т. ін.

§ 2. Форми міжнародних економічних відносин (МЕВ). Концепції трансформації

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) — економічні відносини в системі світового господарства.

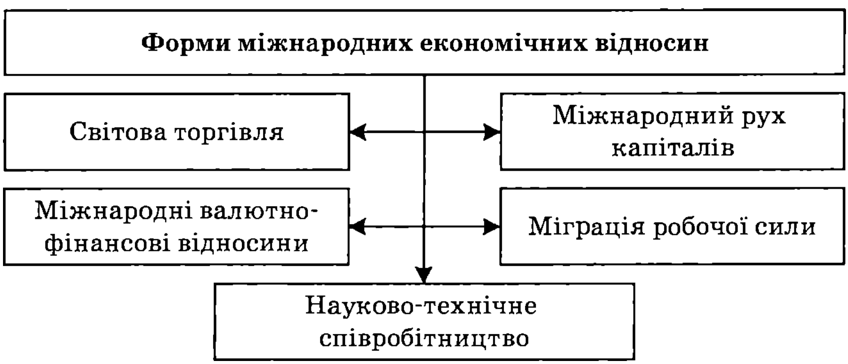


Рис. 21.6. **Форми міжнародних економічних відносин**

Проблемам світової торгівлі, міжнародних валютно-фінансових відносин та міграції робочої сили присвячені наступні параграфи. Зараз же ми ретельніше розглянемо дві форми МЕВ: міжнародний рух капіталів і науково-технічне співробітництво.

Міжнародний рух капіталів (МРК) — переміщення засобів за кордон (або з-за кордону) з метою отримання прибутку.

Таблиця 21.1. **Форми міжнародиого руху капіталів**

Критерії класифікації	Форми вивозу капіталу
За суб'єктами, що вивозять капітал	Приватний і державний
За об'єктами	Грошовий і товарний
За строками	Довгостроковий і короткостроковий
За способом отримання доходу на капітал	Позичковий і підприємницький

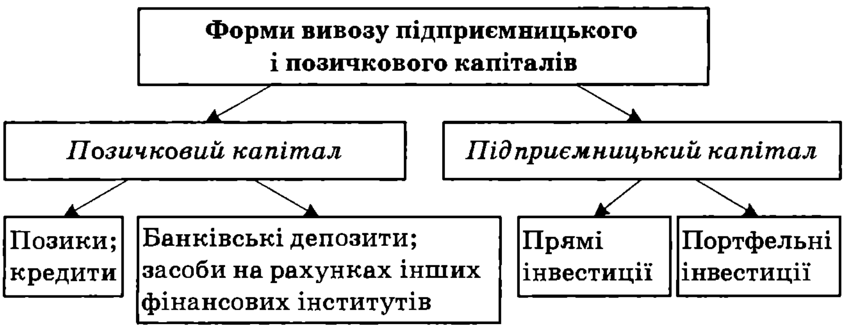


Рис. 21.7. **Форми вивозу капіталів**

Прямі інвестиції надають право управлінського контролю за об'єктом, у який інвестовано капітал.

Портфельні інвестиції здійснюються шляхом придбання акцій іноземних підприємств у розмірах, які не забезпечують право власності або контролю над ними.

Сек'юритизація — зростання ролі цінних паперів у залученні та розміщенні засобів комерційними банками, кінцевими

кредиторами та позичальниками, як інструменту регулювання руху позичкового капіталу.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується трансформаційними зрушеннями в системі міжнародних економічних відносин.

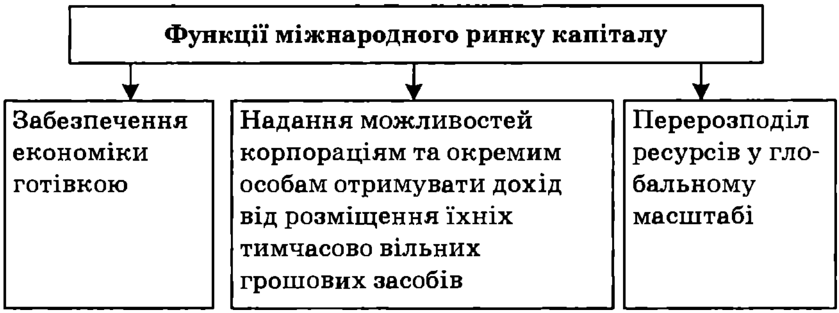


Рис. 21.8. **Функції міжнародного ринку капіталу**

Міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС)

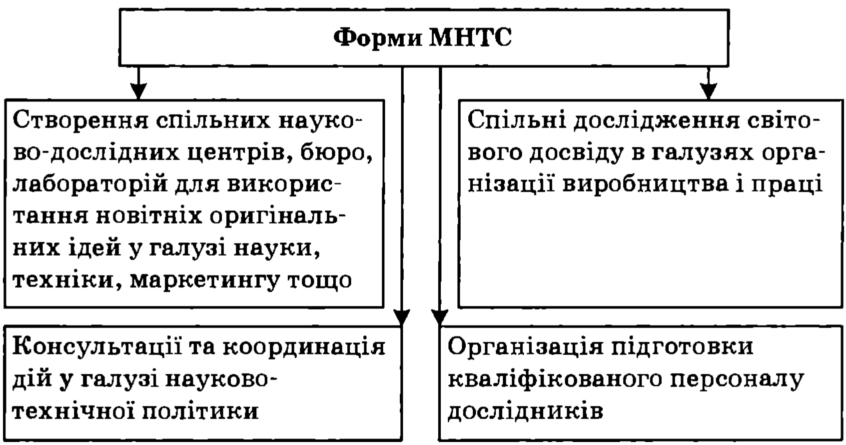


Рис. 21.9. **Форми міжнародного науково-технічного співробітництва**

Фактори, що зумовлюють трансформації у системі МЕВ:

— поширення кризи в енергетичній, сировинній та фінансовій сферах;

— швидка зміна пріоритетів, зумовлена розвитком інформаційного суспільства;

— зміни суспільно-економічних та політичних устроїв, зокрема постсоціалістичних держав;

— економічні, науково-технічні й технологічні зрушення, які зумовлюють зміну форм і напрямків міжнародної спеціалізації;

— зміна місця окремих країн, регіонів та фірм у системі міжнародного поділу праці та в структурі світового господарства.

Концепції трансформації міжнародних економічних відносин:

— концепція нового міжнародного економічного порядку (НМЕП, 1974 р.), висунута країнами, що розвиваються, і спрямована на протидію пануванню ТНК у системі МЕВ;

— концепція міжнародної економічної безпеки (МЕБ, середина 80-х років XX ст.).

Розглянемо коротко зміст кожної концепції (рис. 21.10, 21.11).



Рис. 21.10. **Зміст концепції нового міжнародного економічного порядку**

Концепція МЕБ стосується інтересів усіх держав світового господарства (рис. 21.11).



Рис. 21.11. **Зміст концепції міжнародної економічної безпеки**

§ 3. Всесвітній ринок товарів та послуг

Світова торгівля — форма МЕВ, що ґрунтується на глибокому МПП, спеціалізації певних країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їхнім техніко-економічним рівнем, природними, географічними та іншими умовами.

Світовий ринок — розвинена сфера товарного обміну, що ґрунтується на МПП.

Теорії зовнішньої торгівлі

Теорії зовнішньої торгівлі покликані відповісти на запитання:

що лежить в основі МПП?

що визначає ефективність міжнародної спеціалізації для окремих країн?

чим керуються фірми у своїй поведінці стосовно включення їх у міжнародний обмін?

Історично першою є теорія зовнішньої торгівлі — меркантилізм (XVI—XVII ст.). Ця теорія виходила з того, що багатство нації визначається обсягом золота. Тому завдання національних держав — продавати більше, купувати менше, сприяючи таким чином переміщенню золота, яке виконувало функцію світових грошей, з одних держав у інші.

Таблиця 21.2. **Порівняльна характеристика національного та світового ринків**

Ознака порівняння	Національний ринок	Світовий ринок
За об'єктами обміну	Вся продукція суб'єктів ринкового національного господарства	Найконкурентоспроможніша продукція, виготовлена з низькими витратами і з кращими споживчими властивостями
За панівною формою конкуренції	Внутрінаціональна конкуренція за національного споживача	Міжнаціональна конкуренція за зовнішні ринки (національні ринки інших держав)
За механізмом ціноутворення	Ціна визначається середніми суспільно необхідними затратами національної економіки	Ціна відображає не усереднені національні затрати, а середні затрати виробників-учасників
За факторами, що впливають на рух товарів і послуг	Рух товарів та послуг зумовлений внутрішніми економічними факторами	На рух товарів та послуг суттєво впливає зовнішньоекономічна політика держав-учасниць
За наявністю (відсутністю) бар'єрів для вільного переливу капіталів	Відносно незначні бар'єри	Наявність порівняно значних бар'єрів

Меркантилісти розглядали міжнародну торгівлю як гру з нульовою сумою, в якій виграш країни неминуче означає програш її торговельного партнера. Вони підкреслювали необхідність реалізації такої зовнішньоекономічної політики, яка б сприяла досягненню позитивного сальдо торговельного балансу.

Класичні теорії зовнішньої торгівлі

Теорія абсолютних переваг А. Сміта виходить з того, що добробут нації залежить від ступеня поглиблення поділу

праці, в тому числі й міжнародного. А. Сміт дійшов висновку, що кожна країна має спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, у виготовленні яких вона має ***абсолютні*** переваги, тобто виробництво товарів, які певній країні обходяться дешевше, повинне орієнтуватися не лише на задоволення потреб своєї держави, а й забезпечувати продаж їх (експорт) за кордон. Купувати (ввозити, імпортувати) держава повинна ті товари, виробництво яких у її межах обходиться дорожче. Відбір тих галузей і видів виробництв, на яких спеціалізуватиметься країна, здійснює не уряд, а ***невидима рука ринку***. Кожна нація виграє від міжнародної торгівлі, оскільки вона обов'язково має певну абсолютну перевагу у виробництві тих чи інших товарів.

Теорія відносних переваг Д. Рікардо передбачала, що кожна країна використовує свій капітал і працю у тих галузях, які забезпечують їй найбільші вигоди. Керуючись принципом егоїстичного індивідуалізму, забезпечується загальне благо для всіх. Таким чином, відбувається найефективніший і найбільш економічний поділ праці між різними націями. *Суть концепції Рікардо:* наявність абсолютної переваги у національному виробництві того чи іншого товару не є необхідною умовою для розвитку міжнародної торгівлі; міжнародний обмін можливий та ефективний за наявності порівняльних переваг. Порівняльні переваги виникають там, де для виробництва двох товарів використовується різна кількість праці. Наприклад, дві країни (Англія і Португалія) виробляють по два товари (сукно і вино). Португалія має абсолютні переваги перед Англією і у виробництві сукна, і у виробництві вина (табл. 21.3).

Таблиця 21.3. **Витрати виробництва на одиницю продукції у робочих днях**

Товари	Англія	Португалія
Вино	3	1
Сукно	4	2

У Португалії витрати на виробництво сукна порівняно з витратами на виробництво вина становлять 2 : 1, а в Англії 4 : 3, тобто відносно менші витрати на виробництво сукна має Англія ($1\frac{1}{3} < 2$). Витрати на виробництво вина у Португалії порівняно з виробництвом сукна становлять 1/2, а в Англії — 3/4, тобто виробництво вина ефективніше в Португалії, оскільки тут менші витрати на одиницю продукту. Отже, виходячи з теорії відносних переваг, Португалії варто спеціалізуватися на прибутковішому для неї виробництві вина, а Англії — сукна.

Неокласичні теорії світової торгівлі. Теорія Хекшера — Оліна — Самуельсона є сучасною модифікацією теорії відносних переваг і відома як ***теорія співвідношення факторів виробництва.*** Шведські економісти Елі Хекшер та Берклі Олін теоретично обґрунтували необхідність та спрямованість зовнішньоторговельних відносин, а американський вчений Пол Самуельсон визначив математичні умови, за яких реалізується теорія Хекшера — Оліна.

Автори пов'язують теорію порівняльних переваг із теорією цін на фактори виробництва. Країни ***продають (експортують) товари інтенсивного використання відносно надлишкових факторів та ввозять (імпортують) продукти інтенсивного використання відносно дефіцитних для них факторів.*** У результаті відбувається вирівнювання цін на фактори виробництва, втрачаються відносні переваги, вирівнюються умови розвитку.

Парадокс Леонтьєва. Американський економіст Василь Леонтьєв, досліджуючи структуру експорту та імпорту США у 1947 р., виявив закономірність, яка відома під назвою *парадокс Леонтьєва.* Парадокс полягає в тому, що США експортували переважно трудомісткі товари, а імпортували — капіталомісткі.

Пояснюється парадокс тим, що одна людино-година американської праці еквівалентна трьом людино-годинам іноземної праці. Отже, США мають надлишок праці високої кваліфікації, що й зумовлює таку структуру експорту.

Теорія альтернативних витрат Г. Хаберлера ґрунтується на дослідженні технологічних змінних, що визначають пове-

дінку суб'єктів на світовому ринку товарів. Він стверджує, що країни експортують продукцію найпередовішого технологічного виробництва, сприяючи тим самим поширенню у світі новітніх технологій. Відтак розрив між технологічними рівнями зникає, експорт скорочується, структура зовнішньої торгівлі змінюється.

Теорія життєвого циклу товару (ЖЦТ) Раймонда Варнона виходить з того, що всі товари проходять свій життєвий цикл. Ця теорія розглядає взаємозв'язок між життєвим циклом типового нового товару та міжнародною торгівлею за такою схемою:

I етап — поява нового продукту на ринку;

II етап — зрілість продукту;

III етап — випуск стандартизованого продукту.

У міжнародному плані виробництво цих товарів переміщується залежно від етапу циклу. Цією теорією Р. Варнон прагнув пояснити, чому саме США займає лідерські позиції у виробництві нових і перспективних товарів. Оскільки попит на ці товари на американських ринках з'являється раніше, ніж на ринках інших країн, це забезпечує США технологічні переваги.

Ця теорія не поширюється на:

— товари з коротким життєвим циклом;

— предмети розкошів;

— товари з непомірно високими транспортними витратами;

— товари, відносно яких фірма застосовує стратегію диференціації з метою підтримання споживчого попиту без використання цінової конкуренції (рекламні послуги).

Концепції незалежності, взаємозалежності і залежності. У випадку *незалежності* країна позбавляється можливості споживати ті блага, яких вона не виробляє. Тому країни не прагнуть до повної економічної незалежності, головне для них — уникнути або мінімізувати іноземний контроль за попитом і пропозицією.

Взаємозалежність — це розвиток торговельних зв'язків на основі взаємовигідного економічного співробітництва.

Залежність проявляється у нерівноправності країн різного ступеня економічного розвитку в системі світової торгівлі, зу-

мовленої залежністю від однієї країни як споживача чи постачальника.

Шляхи обмеження залежності:

— вихід країн, що розвиваються, на світовий ринок;

— диверсифікація експорту шляхом розвитку нетрадиційних виробництв.

Дві протилежні доктрини у галузі міжнародного обміну:

— свободи торгівлі (фрітредерства);

— протекціонізму (захисту інтересів національного виробника).

Аргументи на користь фрітредерства:

— забезпечення міжнародної спеціалізації, вигідної як окремим країнам, так і країнам — учасницям зовнішньоторговельних відносин;

— активізація розвитку конкуренції як на національному, так і на міжнародному рівнях;

— розширення ринку;

— зменшення ризику дефіциту;

— формування високих стандартів життя;

— демократизація господарського життя.

Аргументи на користь протекціонізму:

— забезпечення певних гарантій щодо належної економічної державної безпеки;

— опікування нових галузей, які тільки перебувають у стадії становлення;

— забезпечення вищого рівня зайнятості та доходів у межах національної економіки.

Доцільність використання різних доктрин зовнішньої торгівлі

Протекціонізм доцільно використовувати під тиском необхідності. Це політика короткострокового періоду.

Фрітредерство — довгострокова політика.

Обмежена зовнішньоторговельна політика більш бажана, ніж відсутність будь-якої зовнішньої торгівлі.

Головні елементи зовнішньої торгівлі — експорт і імпорт.

Експорт (E) — продаж товарів та послуг зарубіжному контрагенту.

Імпорт (Z) — купівля у зарубіжного контрагента товарів та послуг.

Сума експорту та імпорту становить зовнішньоторговельний оборот.

Реекспорт — придбання в іншій країні товарів не для власного використання, а для перепродажу третій країні.

Реімпорт — придбання реекспортного товару країною-споживачем.

Особливості сучасного етапу розвитку світової торгівлі:

— перевищення темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання ВВП;

— зміна структури товарообігу світової торгівлі за рахунок зростання питомої ваги продукції переробної промисловості; зниження частки сировинних товарів;

— щорічне оновлення більш ніж на третину асортименту продукції обробних галузей, насамперед електроніки;

— зростання частини взаємної торгівлі індустріально розвинених країн;

— зростання темпів торгівлі машинами та обладнанням на базі поглиблення міжнародного виробничого кооперування;

— розвиток ринку наукомісткої продукції, патентів, ліцензій, ноу-хау;

— множинність цін;

— зростання питомої ваги та значення світового ринку послуг.

§ 4. Торговельний і платіжний баланси країни

Платіжний баланс (ZB) — статистичний звіт за певний проміжок часу (місяць, квартал, рік), який показує співвідношення між сукупними надходженнями з-за кордону та платежами за кордон (табл. 21.4).

Торговельний баланс — статистичний звіт, у якому віддзеркалюються платежі з експорту, імпорту та реекспорту товарів за певний проміжок часу.

Таблиця 21.4. **Структура платіжного балансу (за методикою МВФ)**

№ з/п	Рахунок платіжного балансу	Кредит (надходження платежів)	Дебет (виплати платежів)	Сальдо
1	2	3	4	5
1	Торговельний баланс	Виручка від експорту товарів	Витрати на імпорт товарів	
2	Баланс послуг	Виручка від наданих послуг за кордон	Витрати на оплату послуг з-за кордону	
3	Баланс доходів від інвестицій	Надходження доходів від приватних та державних інвестицій з-за кордону та іноземних інвестицій у країні	Витрати на виплату доходів за інвестиціями за кордон	
4	Баланс переказів	Перекази з-за кордону	Перекази за кордон	
5	Інші послуги й доходи	Надходження від інших послуг у країну	Витрати на інші послуги та виплати доходів за кордон	
A	Разом: баланс поточних операцій (1 + 2 + + 3 + 4 + 5)			NE (чистий експорт)
B	Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал: — прямі інвестиції; — портфельні інвестиції; — інший довгостроковий капітал	Отримання позик (експорт боргових зобов'язань)	Надання позик іншим державам (імпорт боргових зобов'язань)	

1	2	3	4	5
C	Інший короткостроковий капітал			
	Разом B + C	Імпорт капіталу (експорт боргових зобов'язань)	Експорт капіталу (імпорт боргових зобов'язань)	NKE (чистий експорт капіталу)
D	Помилки і пропуски			
E	Компенсаційні статті: — рух золота; — розподіл і використання СПЗ; — переоцінка резервів			
	Разом A + B + + C + Д + E			
F	Надзвичайне фінансування			
G	Зобов'язання, що утворюють валютні резерви іноземних органів			
H	Підсумкові зміни резервів: — золото; — СПЗ; — резервна позиція МВФ; — іноземна валюта; — інші вимоги; — кредити МВФ	Збільшення резервної валюти	Зменшення резервної валюти	ΔR (сальдо рахунку валютних резервів)

Особливості світового ринку послуг (міжнародні перевезення, міжнародний туризм, телекомунікаційні, банківські, посередницькі та консалтингові послуги тощо)

Експорт товарів супроводжується вивезенням їх за межі країни-виробника, а ***експорт послуг*** може здійснюватись на національній території. Наприклад, туристи Німеччини, відвідуючи театр опери та балету в Києві, отримують послугу галузі культури за межами своєї держави. Відвідування музеїв, ресторанів, проживання в готелях Києва є “невидимим” експортом для України і “невидимим” імпортом для Німеччини	Експорт-імпорт товарів завжди передбачає зміну власника. Експорт-імпорт послуг — ні. Наприклад, продаж ліцензій, ноу-хау, надання консультаційних послуг не позбавляє продавця права власності	У міжнародних економічних стосунках мають місце послуги, оплата яких є обов’язковою, навіть якщо їхній покупець ними не скористається (страхові послуги за відсутності страхових подій)

Рис. 21.12. **Особливості світового ринку послуг**

Торговельний, як і платіжний, баланс складається з ***кредитних*** і ***дебетових рахунків***.

Кредитні рахунки забезпечують ***надходження іноземної валюти*** в країну.

Дебетові рахунки пов’язані з ***витратами іноземної валюти***.

Різниця між кредитом і дебетом утворює ***сальдо зовнішньоторгівельного балансу***.

Якщо експорт товарів (E) перевищує імпорт (Z), то сальдо (чистий експорт — NE) буде додатним (+). Якщо $Z > E$, то NE буде від’ємним (–).

Баланс послуг

Витрати українських туристів на оплату послуг за кордоном рівнозначні імпорту цих послуг в Україну (дебет). Надання Україною транспортних, страхових, медичних, банківських послуг іноземцям рівнозначне експорту (кредит).

Сальдо балансу послуг дорівнює різниці між експортом і імпортом патентів, ліцензій, ноу-хау, послуг транспорту, зв'язку, комунікацій, страхування, охорони здоров'я тощо.

Баланс руху капіталів

Надання позики однією державою іншій, придбання однією країною цінних паперів іншої країни в платіжному балансі відбиваються *як торгівля борговими зобов'язаннями.*

Надання позики іншій країні — ***імпорт боргового зобов'язання (дебет)***. Отримання позики з-за кордону — ***експорт боргового зобов'язання (кредит)***.

Придбання Україною цінних паперів в інших країнах — ***імпорт боргових зобов'язань (дебет)***.

Придбання іншими країнами цінних паперів України — ***експорт боргових зобов'язань (кредит)***.

Оцінювання експортно-імпортних операцій у ***платіжному балансі*** здійснюється на умовах ФОБ, тобто без урахування в ціні товарів затрат на страхування і транспортування.

Платіжний баланс — фактично виконані надходження і платежі.

Розрахунковий баланс — включає всі вимоги і зобов'язання країни до сектору закордон, у тому числі й непогашені.

Платіжний баланс враховує і платежі, що мають однобічну основу, тобто не пов'язані з відшкодуванням:

— однобічні перекази;

— надання СПЗ з боку МВФ;

— переведення частини золота країни в її золотий запас і навпаки;

— переоцінка золотих і валютних резервів у зв'язку зі зміною світових цін на золото й валютних курсів.

Статті платіжного балансу А, В, С — ***основні.***

Статті блоків, пов'язані з рухом валютних резервів, — ***балансуючі.***

Якщо за основними статтями сальдо платіжного балансу від'ємне, то, впливаючи на рух валютних засобів через балансуючі статті, врівноважують сальдо таким чином, що показники по основних та балансуючих блоках дорівнюють нулеві.

§ 5. Зміст і структура світової валютної системи

Валюта в широкому розумінні — це грошова одиниця країни (гривня, рубль, долар і т. ін.); у вузькому розумінні — це грошові одиниці іноземних держав.

Національна валютна система — форма організації валютних відносин країни, що визначається національним законодавством (рис. 21.13).

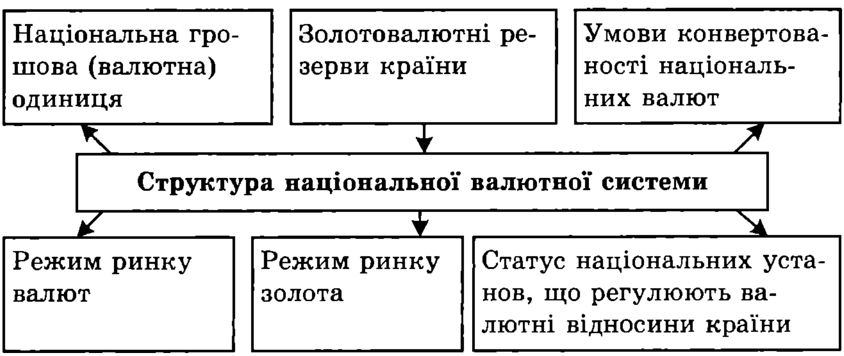


Рис. 21.13. **Структура національної валютної системи**

Етапи розвитку міжнародної валютної системи (МВС)

І. ***Система "золотого стандарту"*** (рис. 21.4):

— золотомонетний стандарт (діяв із 1867 р. до початку XX ст.);

— золотозливковий стандарт (з початку XX ст. до Першої світової війни);

— золотодевізний (золотовалютний) стандарт (із 1922 р. до початку Другої світової війни).

Переваги:

— стабільність курсів валют сприяє розвитку торгівлі та зменшує ризики;

— жорстке саморегулювання.

Недоліки:

— відмова від самостійної грошової політики;

— залежність від видобутку золота.

Форми золотого стандарту

- Золотомонетний стандарт — обіг золотих монет і вільний обмін паперових та кредитних грошей на золото
- Золотозливковий стандарт — можливість обміну знаків вартості на золото тільки тоді, коли пред'явлена сума грошових знаків відповідає ціні золотого зливка
- Золотодевізний стандарт — дозволяє обмінювати банкноти на іноземну валюту (девізи), розмінну на золото

Рис. 21.14. **Форми золотого стандарту**

II. ***Бреттон-Вудська система (створена в 1944 р.)***

Основні принципи:

— встановлення твердих обмінних курсів країн-учасниць до курсу долара;

— курс долара фіксований відносно золота;

— центральні банки підтримують стабільний курс національної валюти відносно долара;

— організаційною ланкою виступають МВФ і МБРР.

III. ***Ямайська валютна система (створена в 1976 р.)***

Основні особливості:

— заснована на кількох валютах;

— відмінено монетний паритет золота;

— основний засіб розрахунків — вільно конвертована валюта, а також міжнародні кредитні гроші — СПЗ і резервні позиції МВФ;

— вільний плаваючий курс валют визначається попитом і пропозицією;

— центральні банки країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримання фінансового паритету національних валют;

— країна сама обирає режим валютного курсу (фіксований, плаваючий або змішаний).

Курс валюти — це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни.

Котирування — визначення офіційними державними органами (центральним банком) ціни іноземної валюти.

Фактори, які зумовлюють коливання курсів валют:

— співвідношення купівельної спроможності валют на внутрішніх ринках;

— співвідношення попиту і пропозиції національних валют на міжнародних ринках.

Штучні валюти, запроваджені для міжнародних розрахунків

СПЗ — "спеціальні права запозичення" — створена у 1969 р. МВФ колективна валютна одиниця *з метою перетворення її в головний резервний актив МВС, альтернативний золоту і долару.*

СПЗ застосовують для встановлення паритетів і курсів валют. Свого головного призначення їй виконати не вдається.

Європейська валютна система (1979 р.) запровадила свою валютну одиницю — ***ЕКЮ***, яка виконувала функції: міри вартості (засобу для встановлення курсів валют шляхом прирівнювання до неї курсів національних європейських валют) і засобу платежу в міжнародних розрахунках.

З посиленням інтеграційних процесів ЕКЮ поступилася місцем ***ЄВРО*** (1999 р. — початок запровадження). Ця валюта покликана виконувати всі функції повноцінних грошей.

Конвертованість валюти — здатність національної грошової одиниці обмінюватись на інші валюти.

Режими конвертованості

Повна конвертованість — можливість ***вільно*** здійснювати (без будь-яких обмежень) усі валютні операції фізичним та юридичним особам.

Часткова конвертованість — передбачає певні обмеження на обмінні валютні операції, які за вимогами МВФ не повинні стосуватися платежів за поточні міжнародні операції.

Зовнішня конвертованість — надання повної свободи іноземним фізичним і юридичним особам щодо здійснення валютних операцій.

Внутрішня конвертованість — надання права здійснювати обмінні операції національних грошових одиниць на іноземну валюту тільки фізичним і юридичним особам даної країни.

§ 6. Сутність, причини, форми і тенденції розвитку міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили — переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу з метою пошуку роботи, нових сфер застосування своїх здібностей, кращих умов життя.



Рис. 21.15. **Причини міжнародної міграції робочої сили**

Тенденції розвитку ММРС:

— поширення міграційних процесів робочої сили практично на всі країни світу;

Форми міжнародної міграції робочої сили

- ***Безповоротна*** — зміна постійного місця проживання
- ***Тимчасова*** — зміна місця проживання хоч і на тривалий, але визначений час
- ***Сезонна*** — пошук сезонної роботи за межами своєї країни
- ***Маятникова*** — регулярні поїздки за кордон у пошуках роботи з обов'язковим поверненням у свою країну

Рис. 21.16. **Форми міжнародної міграції робочої сили**

•

— головний напрям міграції робочої сили: з країн, що розвиваються, та країн із перехідними економіками у найрозвиненіші країни;

— активізація міграційних процесів із однієї розвиненої країни в іншу;

— посилення міждержавних переселень у межах країн, що розвиваються;

— пожвавлення маятникової міграції між країнами з перехідними економічними системами;

— виникнення нової форми міграції робочої сили — міграції науково-технічних кадрів;

— посилення тенденції "втеча умів" із країн з перехідними економіками та країн, що розвиваються, у розвинені країни;

— утворення нових привабливих міграційних центрів на Близькому Сході (Саудівська Аравія, Бахрейн, Кувейт, Ізраїль), у Латинській Америці (Аргентина, Бразилія, Венесуела), у Південно-Східній Азії (Японія, Гонконг, Тайвань, Сінгапур);

— зростання частки "молодої міграції";

— розширення обсягів нелегальної міграції, зумовлене жорсткішою міграційною політикою США і країн Західної Європи, які прагнуть обмежити приплив іноземної робочої сили.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Світове господарство. Суб'єкти світового господарства. Міжнародний поділ праці (МПП). Міжнародні економічні відносини (МЕВ). Новий міжнародний економічний порядок (НМЕП). Міжнародна економічна безпека (МЕБ). Світова торгівля. Міжнародний рух капіталу. Міграція трудових ресурсів. Науково-технічне і виробниче співробітництво. Міжнародні валютні відносини (МВВ). Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ). Прямі інвестиції. Портфельні інвестиції. Фрітредерство. Протекціонізм. Експорт. Імпорт. Реекспорт. Реімпорт. Торговельний баланс. Платіжний баланс. Розрахунковий баланс. Золотий стандарт. Форми золотого стандарту. Курс валюти. Котирування. Режими курсів валют. Режими конвертованості валют.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення міжнародного поділу праці, назвіть причини його виникнення і форми прояву.
2. Що таке інтернаціоналізація господарського життя та які головні форми її прояву?
3. Дайте визначення поняття "світове господарство".
4. Які фактори зумовлюють цілісність сучасного світу, а які — відцентрові сили? Чому так відбувається? Які наслідки цих процесів?
5. Сформулюйте найважливіші суперечності сучасного світового господарства.
6. Що таке ІЛР (індекс людського розвитку)? Яка його кількісна визначеність для найрозвиненіших країн світу і для України?
7. Дайте визначення міжнародних економічних відносин (МЕВ), охарактеризуйте їхню структуру.
8. Чому МЕВ не залишаються незмінними? Як відбувається їхня трансформація? Чим вона зумовлена?
9. Дайте коротку характеристику суті, форм і напрямів вивозу капіталу.
10. Що таке прямі і портфельні інвестиції? Коли, які з них є більш бажаними для приймаючої країни? Чому? Аргументуйте.
11. Що таке науково-технічне співробітництво, яких форм воно набуває?
12. Дайте визначення міжнародної економічної інтеграції (МЕІ), з'ясуйте її причини, форми, тенденції розвитку.
13. Чим відрізняється світовий ринок від національного?
14. Чим зумовлена еволюція теорій зовнішньої торгівлі?

15. Які особливості притаманні світовому ринку послуг порівняно з ринком товарів?

16. Назвіть принципи складання платіжного балансу країни.

17. Що таке торговельний баланс? Які його складові? Що означає позитивне і від'ємне сальдо торговельного балансу?

18. Які особливості відображені в платіжному балансі:

а) руху капіталів;

б) руху переказів;

в) руху доходів від інвестицій?

19. У чому полягає різниця між платіжним і розрахунковим балансами?

20. Визначте суть і структуру національної валютної системи.

21. Що таке міжнародна валютна система, які її структурні складові?

22. Що таке валютний курс, які режими встановлення валютних курсів ви знаєте?

23. Розкрийте суть і назвіть особливості етапів розвитку МВС.

24. Що таке конвертованість валюти, які режими конвертованості ви знаєте?

25. Визначте причини і розкрийте форми міжнародної міграції робочої сили.

26. Які тенденції властиві сучасному періоду міжнародної міграції робочої сили?

Література

1. *Бендерський Ю.* Реалії світогосподарських процесів і місце в них України // Економіка України. — 2000. — № 1.

2. *Гальчинський А.* Теорія грошей. — К.: Основи, 1998. — Розд. 5.

3. *Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Основи економічних знань. — К.: Вища шк., 1998. — Розд. 29, 30.

4. *Мазаракі А.А., Воронова Е.М.* Світовий ринок товарів та послуг: Регіональна структура. — К.: КДТЕУ, 1999.

5. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / Відп. ред. Г.Н. Климко. — 5-те вид. — К.: Знання-Прес, 2004.

6. *Рут Френклін Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ., зі змінами та доп. — К.: Основи, 1998. — 743 с.

7. *Семенов А.Г.* Современная система международных валютных отношений: Учеб. пособие. — Донецк: ДонНУ, 2001. — 175 с.

8. *Філіпенко А.С., Балакін Р.Л., Будкін В.С., Бураковський І.В., Вергун В.А.* Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин: Підручник / Відп. ред. А.С. Філіпенко. — К.: Либідь, 1998. — 416 с.

9. *Філіпенко А.* Глобалізація економічного розвитку. — http://www/ hiid/ economi/ org. ua / ist / journal /199/ filip. Html. 14.07.00.

10. *Хмыз О.* Международный рынок капитала в конце 80-х — начале 90-х гг. // Новое поколение: экономисты, политологи, философы. — М., 1999. — С. 1—14.

11. *Шемет Т.С.* Міжнародні фінанси: Підручник / За заг. ред. проф. А.А. Мазаракі. — К.: КНТЕУ, 2000.

12. *Buckley A.* Multinational finance. — N. Y.: Prentice Hall, 1996.

13. *Casella A.* Games for central bankers: market v/s politics in public policy decisions. — Cambridge, MA.: National Bureau of Economic Research, 2000.

Глава 22. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЗАГАЛЬНОЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ЛЮДСТВА

Перед людиною відкривається величезне майбутнє, якщо вона зрозуміє це і не стане використовувати свій розум і свою працю на самознищення.

Володимир Вернадський

§ 1. Глобалізація як закономірний процес світогосподарського розвитку

Сутнісною ознакою сучасного світогосподарського розвитку є глобалізація.

Глобалізація (від фр. global — планетарний, всеосяжний) — всеохопний процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей.

Поняття "глобалізація" увійшло в науковий обіг у 80-ті роки XX ст. як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки, зумовлених посиленням дії загальноцивілізаційних законів та закономірностей, які охоплюють усі сфери суспільного життя й формують постіндустріальну світову цивілізацію (рис. 22.1).

Процес глобалізації розвивається під впливом сукупності техніко-технологічних, соціально-економічних, політичних, морально-етичних і культурних факторів (рис. 22.2).

Революція в галузі інформаційних технологій, формування трансконтинентальних оптико-волоконних ліній, інтерактивних інформаційних мереж, використання новітніх комунікаційних засобів (супутникового телебачення, комп'ютерів, факс-зв'яз-

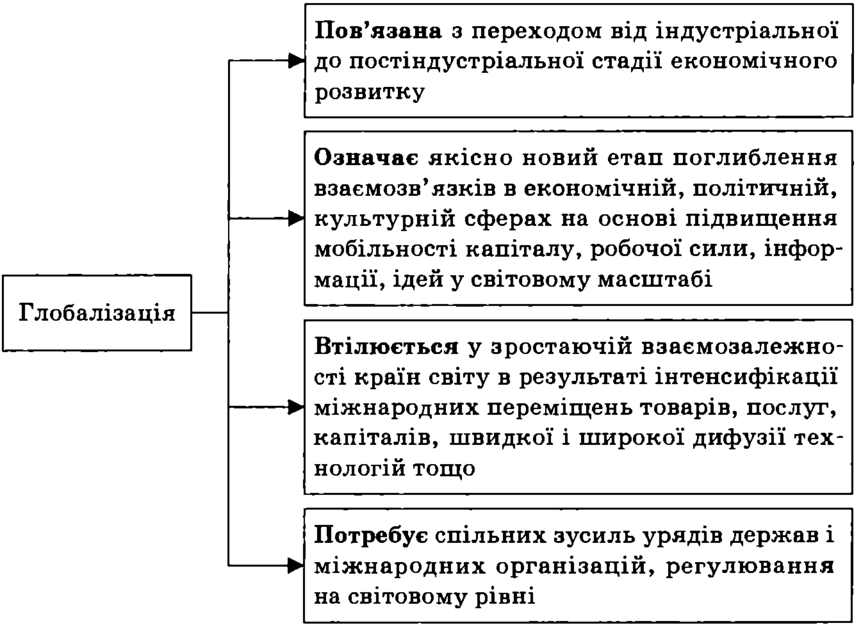


Рис. 22.1. **Загальна характеристика процесу глобалізації**

ку, Інтернету, реактивної авіації, контейнерних перевезень), дигіталізація (використання цифрових методів обробки, зберігання й відтворення інформації) уможливили:

— формування глобальної інформаційної інфраструктури та інтеграцію інформаційних ресурсів усіх рівнів, обсягів, масштабів;

— безпрецедентне зростання мобільності фінансових, матеріальних, людських та інформаційних ресурсів і об'єднання географічно роздрібненого світу в систему, яка функціонує в режимі реального часу;

— уніфікацію та упорядкування міжнародних потоків інформації, створення програмних засобів підтримки глобальних баз даних і забезпечення легкого доступу до них;

— формування мережевої логіки взаємовідносин і розвиток "мережевої культури", заснованої на пріоритетності горизонтальних зв'язків як базової структури глобального господарства;

Фактори глобалізації

Технічні, технологічні:
— науково-технічний прогрес, розвиток нових поколінь транспорту і зв'язку;
— революція в галузі інформаційних і телекомунікаційних технологій;
— виникнення єдиного інформаційного простору і створення можливостей для здійснення операцій в режимі реального часу

Соціально-економічні:
— поглиблення інтернаціоналізації економіки на основі її транснаціоналізації та регіоналізації;
— лібералізація сфери руху товарів і капіталів, розвиток нових фінансових технологій;
— становлення нового геоекономічного простору, заснованого на міжанклавному (міжкорпоративному) поділі праці;
— індивідуалізація, деконцентрація та диверсифікація виробництва, що базуються на новітніх технологічних укладах;
— геоекономічні трансформації, пов'язані з розпадом командно-адміністративної системи господарювання та посиленням ринкової уніфікації сучасного світу

Політичні:
— взаємопроникнення макроекономічної політики уряду та центробанку;
— зростаюча орієнтація національних держав на зовнішні зв'язки;
— геополітичні зрушення, пов'язані з розпадом світової соціалістичної системи

Культурні, морально-етичні:
— послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв;
— зростання мобільності духовно-емоційного спілкування;
— інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо

Рис. 22.2. **Фактори глобалізації**

— комплексну автоматизацію управлінської діяльності та різке зниження трансакційних витрат на рівні національних економік і світового господарства в цілому.

Згідно з концепцією глобалізації відомого західного дослідника Маршалла Маклюена (1911—1980), формування глобальної інформаційної інфраструктури викликало віртуальне звуження світової цивілізації та формування "глобального села" (*global villiage*)[1] — нової технологічної, соціально-економічної і політичної системи в еволюції цивілізації.

Водночас, на думку багатьох вчених, *технологічні зміни зробили глобалізацію можливою, а соціально-економічні — реальною.*

Найважливішими соціально-економічними передумовами глобалізації стали:

— подальша інтернаціоналізація економіки (рис. 22.3), посилення її транснаціоналізації та формування мандрівних інтернаціональних відтворювальних ядер, які перетворюють цілі країни у країни-системи, здатні контролювати величезні господарські зони;

— формування міжанклавного (міжкорпоративного) поділу праці в глобальному масштабі та становлення нового геоекономічного простору, що контролюється транснаціональним капіталом;

— деконцентрація виробництва, пов'язана зі зниженням частки стандартизованих масових товарів і зростанням обсягу індивідуального, гнучкого, диверсифікованого виробництва, заснованого на новітніх технологічних укладах;

— крах командно-адміністративної системи, утвердження ринкової системи господарювання у світовому масштабі на основі використання уніфікованих механізмів функціонування і розвитку;

— лібералізація торгівлі товарами, послугами, інтелектуальною власністю, прийняття єдиних правил у сфері регулювання банківських і фінансових операцій, стандартизації та сертифікації продукції тощо.

---

[1] *McLuhan M.* Understanding Media. — N.Y., 1964; *McLuhan M.* The Gutenberg Galaxy. — Toronto, 1962.

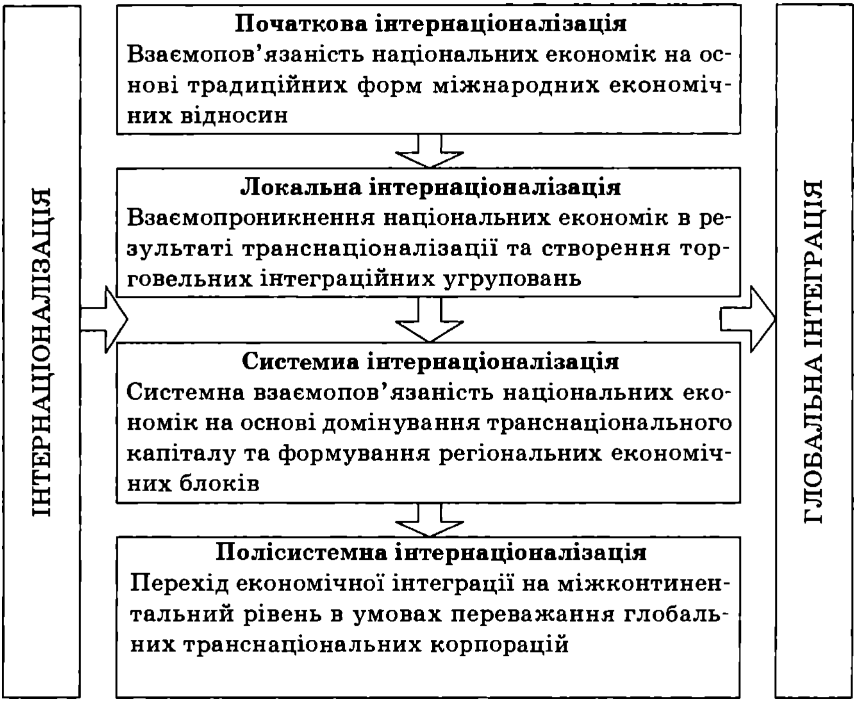


Рис. 22.3. **Генезис глобальної інтеграції**

Форми вияву глобалізації:

— становлення загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальної інформаційної інфраструктури, мережевих інформаційних технологій, світової комунікаційної системи та технологічних макросистем у сфері виробництва, транспорту і зв'язку;

— інтенсифікація міжнародних трансакцій, розвиток електронної комерції, становлення ринків робочої сили, товарів, інформаційних технологій на основі поступового зняття бар'єрів у торгівлі, підписання багатосторонніх торговельних угод тощо;

— бурхливе зростання світового фінансового ринку, який функціонує в режимі реального часу на основі поєднання ринкових і мережевих комп'ютерно-комунікаційних технологій;

різке збільшення обсягів і швидкості переміщення капіталів; інтенсифікація глобальних фінансових операцій.

Завдяки розвитку електронних технологій та новітніх засобів зв'язку світова фінансова система перетворилась у постійно діючу глобальну мережу, в межах якої так звані мегабайтні гроші (у формі сигналів на моніторі) швидко переміщуються в будь-яку точку світу, проходячи крізь кібер-простір та багато разів змінюючи напрям. Характерною ознакою глобалізації стала фінансова революція, пов'язана з ***еквітизацією світової економіки*** (від англ. *equities* — звичайні акції) на основі розширення глобальної фондової капіталізації;

— зростання відкритості та взаємозалежності економік, господарсько-технологічне зближення країн, інтенсифікація регіональних інтеграційних процесів, розвиток міжконтинентальної інтеграції тощо;

— становлення єдиного світового виробництва на основі розміщення складових виробничо-збутового процесу в різних країнах та інтенсифікації планетарної діяльності глобальних господарських комплексів (мультинаціональних компаній, багатопрофільних транснаціональних корпорацій, транснаціональних банків, їх об'єднань тощо);

— виникнення нових глобальних економічних суб'єктів (транснаціональних корпорацій, регіональних об'єднань, міжнародних організацій, міст-мегаполісів, неурядових організацій, громадських рухів, світових фінансових центрів, інтеграційних угруповань, спілок видатних особистостей) та нових форм ринкової поведінки (глобальних стратегій, нових методів конкурентної боротьби, глобальних мереж, об'єднань, поглинань, стратегічних альянсів);

— міжнародний рух циклічних коливань економіки, біржових, валютних, фінансових криз; зближення процентних ставок, внутрішніх і "світлих" цін тощо;

— уніфікація ведення бізнесу, втілення "мережевої логіки" взаємовідносин у світовому масштабі, реструктуризація діяльності фірм на основі гнучкого мережевого принципу;

— формування нової системи глобального управління; зростання кількості наднаціональних структур регулювання світо-

вого господарства, міжурядових і неурядових міжнародних організацій;

— інформаційно-культурне зближення народів, поширення єдиних стандартів життя, уніфікація уподобань, цінностей, принципів і норм поведінки, універсалізація культури тощо;

— формування специфічних інтересів і нових суперечностей, порушення рівноваги світової екосистеми і загострення глобальних проблем.

У сучасній науковій літературі виокремились ***два основні підходи до визначення хронологічних меж глобалізації.***

Представники першого (широкого) підходу трактують глобалізацію як ***тривалий історичний процес поетапного формування загальнопланетарної цілісності, який супроводжував увесь процес цивілізаційного розвитку*** або ж розпочався приблизно 100 років тому у зв'язку з інтенсифікацією зовнішньоекономічних відносин. Так, фахівці Світового банку виокремлюють три хвилі глобалізації:

— *перша хвиля (1870—1914 рр.)*, яка досі не перевершена, оскільки частка міжнародної торгівлі у валовому світовому доході за цей період зросла у два рази, кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, досягнув 32 %, водночас міграція охопила 10 % населення;

— *друга хвиля (1950—1970 рр.)* пов'язана з відновленням рівня міжнародних зв'язків до попереднього стану після руйнації у двох світових війнах. За цей період частка обсягу світової торгівлі у світовому ВВП досягнула рівня 1913 р., кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, становив 11 %;

— *третя хвиля (починаючи з 1970 р.)* започаткована потужним розвитком сучасних інформаційних і транспортних технологій. У 1998 р. кумулятивний обсяг інвестицій у країни, що розвиваються, досягнув 22 %.

На думку багатьох дослідників, довгостроковий процес розвитку глобалізації має циклічно-хвильову природу, пов'язану з періодичними піднесеннями та спадами інтеграційних процесів. При цьому глобалізаційні хвилі, які включають інтеграційні (зближення, взаємодії, взаємопереплетення і взаємо-

проникнення) та диференційні (примноження багатоманітності, урізноманітнення, плюралізації) процеси, уможливлюють оновлення форм, змісту та механізмів глобалізації, не впливаючи на її поступальний розвиток. Згідно із зазначеним підходом розрізняють такі ***цикли глобалізації:***

I. *Античний цикл* (VIII ст. до н. е. — II ст. н. е.), який включає:

— хвилю диференціації (VIII—IV ст. до н.е.);

— хвилю інтеграції (III ст. до н.е. — II ст н.е.).

II. *Середньовічний цикл* (III—XIII ст. н. е.), який включає:

— хвилю диференціації (III—VII ст. н. е.);

— хвилю інтеграції (VIII—XIII ст. н. е.).

III. *Цикл Нового часу* (XIV—XXI ст.), який включає:

— хвилю диференціації (XIV—XVIII ст.);

— хвилю інтеграції (XIX—XXI ст.)[2].

У межах цього підходу є й інші варіанти періодизації процесу глобалізації. Так, деякі дослідники виокремлюють:

— *колоніальну глобалізацію* як наслідок великих географічних відкриттів XV—XVI ст.;

— *повільну еволюційну глобалізацію,* яка тривала до кінця XIX ст.;

— *прискорену глобалізацію* XX ст.

Є також підхід, згідно з яким процес глобалізації поділяють на такі етапи:

— *повільну глобалізацію* (до початку епохи великих географічних відкриттів);

— *структурну глобалізацію,* пов'язану з переділом світу й утворенням протилежно спрямованих економічних систем (середина XIX — 80-ті роки XX ст.);

— *послідовну глобалізацію* (сучасний етап).

Представники другого (вужчого) підходу розглядають глобалізацію як ***новітній процес, який бере початок у XX ст. (останній чверті XX ст.)***, хоча і є органічно пов'язаним із загальнішим прогресом інтернаціоналізації. Аргументуючи свою думку, прихильники зазначеного підходу звертають увагу на такі риси:

---

[2] Див., наприклад, *Пантин В.И*. Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении. — М., 2003. — С. 268.

— до XX ст. міжнародна економіка ґрунтувалася на відносинах між країнами, водночас світова економіка XX ст. спирається на мережу зв'язків, які пронизують господарства окремих країн;

— якою б не була частка зовнішньої торгівлі у ВВП світу до XX ст., загальний обсяг торгівлі та її інтенсифікація за сучасних умов є незіставними;

— новітні переливання фінансових ресурсів не вкладаються у звичайне розуміння експорту капіталу;

— транснаціоналізація економіки, транскордонне виробництво та феномен глобалізації комунікацій були започатковані лише у XX ст.

Таким чином, ***глобалізація є багаторівневим, багатовимірним, нерівномірним, складним і суперечливим процесом, який відіграє системоутворювальну роль у формуванні спільного загальнопланетарного господарства*** (рис. 22.4).

Аналізуючи глобальні перетворення, що відбуваються у сучасному світі, вітчизняні та зарубіжні дослідники розрізняють глобальні вертикальні (індивідуально-групові, кланові, державні, міжнародні) і горизонтальні (правові, економічні, політичні, культурні, освітні, інституційні та ін.) трансформації.

§ 2. Сутність, ознаки та рівні глобалізації економіки

Глобалізація є складним і багатовимірним процесом, у межах якого виокремлюють техносферну, економічну, геополітичну, соціокультурну та інші складові.

Глобалізація економіки — домінантна складова глобалізації, закономірна тенденція інтеграції світового господарства в єдиний економічний простір (рис. 22.5).

Загальновизнано, що ***глобалізація не є завершеним процесом***. На думку багатьох дослідників, на сьогодні світове господарство перебуває у своєрідній "точці біфуркації", і його подальший розвиток пов'язаний з формуванням якісно нової гомеостатичної системи взаємозалежних саморегульованих та динамічних процесів, що протікають у планетарному масштабі. Відтак, дати вичерпне визначення глобалізації економіки, яке б всебічно охопило багатогранні аспекти суперечливої нелінійної динамі-



Рис. 22.4. **Ознаки глобалізації**



Рис. 22.5. **Глобалізація економіки як процес переходу від світової до планетарної господарської системи**

ки та багатовекторної трансформації світогосподарського життя, на сьогодні навряд чи можливо. Аналіз наявних у сучасній літературі підходів до визначення глобалізації економіки засвідчує, що майже кожен із них викликає серйозну критику опонентів (табл. 22.1).

Таблиця 22.1. **Критичний аналіз сучасних визначень глобалізації економіки**

Визначення глобалізації економіки	Аргументи опонентів
1	2
Глобалізація економіки — це процес безпрецедентного зростання обсягів міжнародних трансакцій у торгівлі, фінансовій та інвестиційній сферах, переміщення інформації, ідей та культурних цінностей, пов'язаних із технологічним обміном	Визначення глобалізації на основі кількісних характеристик обсягів міжнародних трансакцій не може бути вичерпним, оскільки саме по собі зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій не є якісно новим феноменом і характеризує тривалий історичний процес розвитку міжнародних економічних відносин
Глобалізація економіки — це нова (специфічна) стадія (етап, конкретно-історична форма) процесу інтернаціоналізації або наслідок інтенсифікації дії закону інтернаціоналізації господарських зв'язків різних підсистем світової економіки	Глобалізація як система транскордонних і наддержавних взаємодій не тотожна інтернаціоналізації, основними дійовими особами якої залишаються національні держави; інтернаціоналізація не настільки поширена у сучасному світі, щоб ототожнювати її з глобалізацією, оскільки переважна більшість результатів економічної діяльності провідних держав світу не є об'єктом транскордонних відносин

1	2
Глобалізація економіки — посилення ресурсної, технологічної, фінансової взаємозалежності національних економік на основі стрімкого зростання обсягів та урізноманітнення світогосподарських зв'язків	Визначення, засновані на понятті взаємозалежності, не придатні для розуміння новітніх глобалізаційних процесів, оскільки сучасні світогосподарські зв'язки характеризуються не взаємозалежністю, а деякими її асиметричними виявами
Глобалізація економіки — процес міжнародної інтеграції у сфері фінансів, торгівлі, виробництва, інформатизації та телекомунікації; новий етап у процесі об'єднання та взаємопроникнення національних господарсько-економічних комплексів	Сучасна економіка ще далека від інтегрованої, вона відрізняється поверхою інтеграцією (у сфері обміну), водночас глибинна інтеграція, пов'язана зі сферою виробництва, характерна для найбільш розвинених країн США, Західної Європи та Японії. За цих умов доцільно вести мову про тріадизацію, регіоналізацію, а не глобалізацію економіки
Глобалізація економіки — процес становлення "світу без кордонів", втрата значення та "кінець національної держави", зведення нанівець її регулювальних функцій	Глобалізація не "скасовує" державу, швидше навпаки: подальший розвиток глобальних процесів потребує сильної, дієздатної національної держави, виважених політичних рішень, заснованих на державному суверенітеті
Глобалізація економіки — результат гегемоністської стратегії транснаціональних корпорацій і супердержав, які під гаслом лібералізації, створення вільних	Неоліберальна модель глобалізації, заснована на ортодоксальному ринковому фундаменталізмі та спрямована на реалізацію інтересів розвинених країн,

1	2
ринкових економік та уніфікації національних економік навколо набору однакових "правил гри" реалізують власні інтереси	не є обов'язковою та єдино можливою. Існує об'єктивна потреба переходу до синергетичної, системної моделі глобалізації, покликаної оптимізувати співвідношення ринкових і регулювальних засад розвитку світогосподарських відносин

Таким чином, глобалізація економіки є процесом системної трансформації світового господарства, пов'язаної з якісними перетвореннями традиційних міжнародних економічних відносин, що набувають загальнопланетарного масштабу. На думку відомого західного дослідника М. Кастельса, глобалізація економіки — процес "об'єднання найважливіших секторів національних економік у цілісну систему, яка у своїй цілісності функціонує в режимі реального часу"[3].

Глобалізація економіки — це новітній, складний, багатогранний та багаторівневий процес закономірних якісних перетворень світової економіки, що відбуваються на основі усуспільнення виробництва та поглиблення інтеграційних процесів у результаті безпрецедентного зростання і прискорення міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталів, широкого розвитку новітніх інформаційних технологій, глобальних телекомунікаційних мереж тощо.

За умов глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

— *формується глобальне світове виробництво* на основі зародження наднаціональних відтворювальних ядер, планетарно-

[3] *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. — М.: ГУВШЕ, 2000. — С. 39.

го охоплення світової економіки впливом транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, розвитку довгострокових виробничих зв'язків, стратегічних альянсів, договорів про співдружність, переходу від фордистської моделі економічного розвитку, характерної для індустріального суспільства XX ст., до постфордизму, заснованому на новітніх мережевих зв'язках;

— *кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків:* темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи збільшення виробництва, а фінансові потоки перевищують трансакції, пов'язані з експортом товарів і послуг;

— *змінюються спрямованість і структура міжнародної торгівлі,* зростає товарообмін наукомісткою, високотехнологічною продукцією між розвиненими країнами;

— *якісно перетворюється фінансова сфера,* змінюється її роль у світовій економіці на основі прогресуючого зростання валютних, фондових, кредитних ринків тощо. Продовжуючи обслуговувати економіку, транскордонні фінансові потоки все більше виступають як самодостатні та відірвані від реального відтворювального процесу;

— *зростають роль і значення глобального капіталу,* який не може бути однозначно зарахований до жодного національно-державного утворення; інтенсифікуються його територіальна експансія та функціональна диверсифікація, формуються віртуальні ринки глобального капіталу, засновані на новітніх інформаційних і фінансових технологіях;

— *посилюється орієнтація розвинутих економік на розширення всіх сфер людської активності:* здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації;

— *інтенсифікується пошук світового центру управління та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів.*

Глобальна економіка — якісно новий етап розвитку світової економіки, яка поступово перетворюється на цілісний глобальний організм, утворений гігантською виробничо-збутовою, глобальною фінансовою та планетарною інформаційною мережею (рис. 22.6).

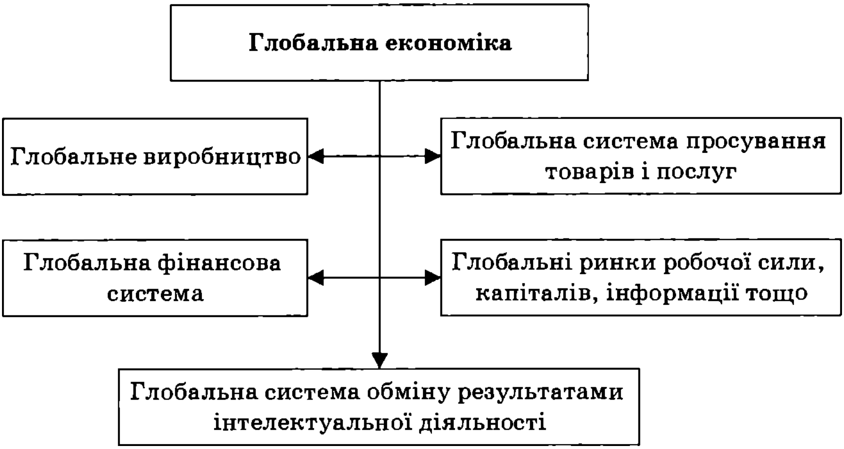


Рис. 22.6. **Функціональні блоки глобальної економіки**

Глобалізація є складною ієрархічною системою, яка розгортається на різних рівнях (рис. 22.7).

Сучасні дослідники широко використовують так званий ***індекс глобалізації***, розроблений журналом "Foreign Policy" спільно з консалтинговою компанією "A.T. Kearney". Цей показник характеризує рівень глобалізації окремої країни на основі врахування таких показників:

1) рівня економічної інтеграції країни, що визначається на основі аналізу даних щодо руху товарів, послуг, капіталів, частки країни в міжнародній торгівлі, відкритості національної економіки, зіставлення внутрішніх і світових цін;

2) рівня інтенсифікації грошових потоків, що визначається на основі аналізу обсягів і спрямованості прямих іноземних інвестицій, портфельного капіталу, надходжень від іноземних інвестицій тощо;

3) рівня політичної інтеграції, що визначається з урахуванням участі країни в міжнародній дипломатичній діяльності, системі міжнародної безпеки, членства в міжнародних організаціях, участі в міжнародних миротворчих місіях і т. ін.;

4) рівня особистих контактів за межами країни, що визначається на основі аналізу обсягів міжнародного туризму, міжна-

Рівні глобалізації

Світовий — посилення економічної взаємозалежності країн і регіонів, переплетення їхніх господарських комплексів та економічних систем

Окремої країни — зростання відкритості економіки, її інтегрованості у світову господарську систему

Галузевий — зростання взаємопов'язаності конкурентоспроможності компанії всередині галузі в певній країні з її конкурентоспроможністю в інших країнах

Окремих компаній — розвиток і поширення глобальних корпорацій і стратегічних альянсів як головних суб'єктів багатонаціонального виробництва, зорієнтованого на всесвітні джерела постачання та ринки збуту

Рис. 22.7. **Рівневі вияви глобалізації**

родних телефонних зв'язків, грошових переказів та інших міжнародних трансферів;

5) рівня поширення Інтернету, що визначається на основі врахування кількості користувачів, інтернет-хостів та безпечних провайдерів.

§ 3. Суперечності глобалізації та її моделі

Глобалізація — багатовимірний, нелінійний процес, який справляє неоднозначний, різноспрямований і суперечливий вплив на сучасний світогосподарський розвиток, економічну безпеку держав та розподіл між ними економічних вигід і загроз, що виникають (рис. 22.8).

У Підсумковому комюніке Кельнського саміту країн Великої сімки (1999 р.) зазначено, що глобалізація — це складний процес прискорених і збільшених у масштабах потоків ідей, капіталів, техніки, товарів та послуг у всьому світі, який спричинив кардинальні зміни у всіх суспільствах. Відкритість і динамізм трансформацій сприяли економічному зростанню і поліп-



***Рис.* 22.8. Суперечливий вплив глобалізації на світогосподарський розвиток**

шенню соціальних умов життя. Інтеграція стимулювала ефективність виробництва і вплинула на створення системи нової зайнятості людських ресурсів. Інформаційна революція і багатогранна взаємодія культур та цінностей посилили тенденції до становлення демократичних суспільств і забезпечення прав людини та основних свобод, розвитку нововведень. Одночасно констатується, що для нерозвинутих країн, бідних соціальних спільнот глобалізація супроводжується кризовими ризиками, пов'язаними з необхідністю зміни місця роботи і проживання, вдосконалення освіти і кваліфікації, фінансовою невизначеністю та інформаційною дискримінацією.

Однією з суперечностей глобалізації стала *неспроможність держав регулювати економіку на національному рівні за відриву від світових господарських процесів і стану міжнародної кон'юнктури,* оскільки:

— суперництво країн за приплив іноземних інвестицій унеможливило використання таких традиційних інструментів макроекономічного регулювання, як експортні субсидії, курс національної валюти, митні тарифи, ставка рефінансування центрального банку тощо;

— зростання внутрішньофірмових трансакцій ускладнило реалізацію економічної і податкової політики;

— послабився зв'язок глобального ринку, що зростає, з географічною територією;

— мобільність капіталу зменшила ефективність трудового законодавства, підірвала можливості реалізації соціальних програм і цілей соціального добробуту;

— все більша частина національного багатства (інтелектуальні ресурси, знання, науково-технічний потенціал) почала функціонувати поза державним контролем тощо.

Вимоги глобалізації справляють суперечливий вплив на трансформаційний потенціал перехідних економічних систем, які функціонують за несприятливих умов зростання нестійкості світогосподарської системи та прискореного входження до структур уже сформованих економічних зв'язків. Пошуково-експериментальний характер економічних та інституційних трансформацій цих країн доповнюється:

— випереджальною зовнішньоекономічною лібералізацією, яка створює переважно зовнішній, а не внутрішній тиск на національних товаровиробників, ускладнюючи можливості їх пристосування до конкурентного середовища;

— прискореною лібералізацією валютно-фінансової сфери, що формує передумови для переведення капіталу з проблемного реального сектору в більш гнучкий сектор валютних операцій, операцій з цінними паперами тощо;

— скороченням можливостей національних урядів щодо регулювання торгівлі, конкурентних відносин, реалізації податкової політики, досягнення цілей суспільного добробуту;

— підривом національної самодостатності економічного розвитку, зростанням зовнішніх і внутрішніх ризиків трансформаційних економік, пов'язаних із їх перетворенням на меншовартісний придаток розвиненого світу;

— зростанням домінування ТНК та відпливом продуктивних ресурсів, що позбавляє національні економіки важливих джерел саморозвитку, викликаючи структурне спрощення їхніх народногосподарських комплексів.

За цих обставин ***важливого значення набувають чітке розмежування об'єктивних процесів глобалізації світогосподарського розвитку та конкретних соціально-економічних форм реалізації цього складного і суперечливого процесу***, а також усвідомлення того, що неоліберальна модель глобалізації, яка домінує в сучасному світі, є лише однією з можливих альтернатив багатовекторного процесу глобальної трансформації світової економіки.

На думку відомого американського дослідника І. Валлерстайна, сучасна світова економіка була і залишається капіталістичною світ-економікою: її основною рушійною силою є нескінченне нагромадження капіталу; її межі утворює поділ праці, який охопив земну кулю, починаючи з середини XIX ст.; суверенні держави виникли у рамках цих меж; вони об'єднані у міждержавну систему; нагромадження капіталу відбувається у межах частково вільного світового ринку; різна потужність держав викликає нерівномірний розподіл світового прибутку, забезпечуючи постійне його переміщення від периферії до цент-

ру; капіталістична світ-економіка має періодичні цикли розширення і скорочення, викликані монополізацією економічного життя[4].

Обмежена рамками капіталістичної світ-системи, неоліберальна глобалізація "має свій власний набір економічних правил, що базуються на відкритті, дерегуляції та приватизації національних економік з метою зміцнення їхньої конкурентоспроможності та збільшення привабливості для іноземного капіталу", що означає "поширення капіталізму вільного ринку на практично всі країни світу"[5]. Її ідеологічною основою є логіка "ортодоксального ринкового фундаменталізму"[6], пов'язана з утвердженням суто ринкових мотивів і принципів поведінки у всіх сферах суспільного життя та відторгненням фундаментальних морально-етичних, духовних цінностей, нагромаджених людством у процесі свого історичного розвитку: справедливості, солідарності, соціальної злагоди, безпеки, добробуту майбутніх поколінь.

Отже, можна виокремити такі ***характерні ознаки неоліберальної моделі глобалізації:***

1. *Стихійний характер здійснення та спрямованість на реалізацію короткострокових інтересів індустріально розвинених країн*, загальний виграш яких від високого рівня відкритості національних економік поки що перевищує їхні втрати. Підштовхуючи менш розвинені країни до ліквідації торговельних бар'єрів та зберігаючи власні на основі політики подвійних стандартів, консервуючи економічну відсталість країн третього світу та зміцнюючи їх технологічну залежність, розвинені країни забезпечують собі непропорційно великі вигоди від глобалізації, поглиблюючи поділ світу на розвинений центр і відста-

---

[4] *Валлерстайн Й.* Мир, в который мы вступаем // Закономерности и перспективы трансформации общества: Материалы к Международной Кондратьевской конференции / Под ред. Ю.В. Яковца. — М.: МФК, 2004. — Т. 1. — С. 69.

[5] *Friedman Th.* Understanding Globalization. The Lexus and the Olive Tree. — N.Y., 2000. — P. 9.

[6] *Сорос Дж.* Криза глобального капіталізму. Відкрите суспільство під загрозою: Пер. з англ. — К.: Основи, 1999. — С. 114.

лу та залежну периферію. Згідно з доповіддю експертів ООН, тарифи індустріально розвинених держав на імпорт із країн, що розвиваються, у середньому в 4 рази перевищують тарифи на імпорт із країн першого світу. Водночас розрив у цінах на високотехнологічну продукцію, яку постачають індустріально розвинені країни, та продукцію, що постачається країнами третього світу, продовжує зростати[7].

2. *Поглиблення нерівномірності розвитку та посилення диспропорцій світової економіки, розширення експансії транснаціонального капіталу, нарощування монополістичних позицій розвинених країн на глобальних ринках товарів, послуг, капіталів.* На думку більшості науковців, глобальні ТНК та світові фінансові центри є головними генераторами ідей неоліберальної глобалізації, яка породжує небезпеку деградації окремих національних економік на основі технологічного, екологічного та інформаційного неоколоніалізму. Знищуючи конкуренцію з боку національних товаровиробників у менш розвинених державах із нестійкими, корумпованими урядовими структурами, вони залишаються поза межами правового поля, орієнтованого на національний економічний простір.

3. *Ігнорування соціально-економічної, культурної, історичної специфіки розвитку національних економік, їх системна вестернізація, форсована гомогенізація на жорсткій монетаристській основі механізмів їх господарського регулювання,* нав'язування менш розвиненим країнам моделі уніфікованого наздоганяючого розвитку, зорієнтованого на використання коштів, досвіду та технологій, що надходять із-за кордону. Рекомендуючи країнам третього світу та перехідним економікам реалізувати політику "структурної адаптації", "золотого корсета", "вашингтонського консенсусу", "шокової терапії" з метою їх прискореної інтеграції у світову економіку, інституціоналізовану навколо набору уніфікованих "правил гри", розвинені країни реалізують власні інтереси та вигоди, ігноруючи можливі негативні соціально-економічні наслідки цих дій. Загальнові-

---

[7] Human Development Report. 2002. — N. Y.; Oxford, 2002. — P. 7.

домі випадки, коли виконання рекомендацій Світового банку, Міжнародного валютного фонду дестабілізувало макроекономічну ситуацію в трансформаційних економіках, породжуючи кризові ситуації та перешкоди структурному оздоровленню національних господарських комплексів.

4. *Обмеження національного суверенітету та посилення диктату впливових міжнародних фінансових інститутів, послаблення ролі держави у сфері регулювання національних економік, соціального захисту населення, деградація природного середовища на догоду ринковій наживі, загострення глобальних проблем.* Незважаючи на те, що за останнє десятиріччя XX ст. світовий дохід зростав у середньому на 2,5 % на рік, чисельність бідних (людей, які живуть менш ніж на 2 долари в день) зросла на 100 млн осіб. Якщо у 1970 р. співвідношення доходів 20 % найбагатших людей планети та 20 % найбідніших не перевищувало 30 разів, то на кінець XX ст. цей показник сягнув 70,4[8].

5. *Пріоритет ідеології ринкового фундаменталізму, що породжує загрозу духовного збіднення людства, втрати національної ідентичності, стандартизації та уніфікації національних культур, традицій, звичаїв, поширення масової культури, споживацького ставлення до природи, національної та релігійної нетерпимості тощо.*

Критикуючи неоліберальну модель глобалізації, зарубіжні та вітчизняні дослідники звертають увагу на комплекс притаманних їй суперечностей, зокрема:

— між об'єктивним процесом інтеграції різних країн, народів в єдину систему і прагненням окремих кіл світової еліти встановити свою гегемонію над планетою;

— між виникненням єдиного світового економічного простору та поділом світу на ядро і периферію;

— між інтересами ядра та інтересами периферії;

— між становленням єдиного економічного простору та виникненням потужних регіональних блоків;

---

[8] *Стиглиц Дж.Ю.* Глобализация: тревожные тенденции: Пер. с англ. — М.: Мысль, 2003. — С. 23.

— між об'єктивною тенденцією до збільшення обсягів виробництва, зростання продуктивності праці та тенденцією до поглиблення поляризації доходів і споживання;

— між зростанням ефективності світової економіки та падінням життєвого рівня значної частини населення планети;

— між ефективністю вільного переміщення капіталів і руйнівною спекулятивною діяльністю світової фінансової еліти;

— між фінансовим капіталом і віртуальним сектором та промисловим капіталом і реальним сектором глобальної економіки;

— між культурним урізноманітненням і культурним нівелюванням за стандартами поп-культури, встановленням єдиної шкали цінностей, зорієнтованої на гроші та наживу;

— між потребою у стабільності та поширенням локальних осередків нестабільності, міжнародної злочинності та тероризму;

— між об'єктивною необхідністю формування глобальної планетарної спільноти як єдності різноманітних цивілізацій та фактичним утвердженням однополюсного світу, в якому домінує західна цивілізація[9].

Важливо зазначити, що неоліберальна модель глобалізації має згубні наслідки не лише для країн третього світу, але і для розвинених країн. Так, на думку відомого західного економіста, лауреата Нобелівської премії Моріса Алле, "всеосяжна глобалізація торгівлі між країнами з суттєво різними рівнями заробітної плати (за обмінним курсом валют) не може не привести в кінцевому рахунку повсюди — як у розвинених, так і в менш розвинених країнах — лише до безробіття, падіння темпів економічного зростання, нерівності, злиднів. Вона не є ні неминучою, ні необхідною, ні бажаною"[10].

Таким чином, на сьогодні глобальна трансформація світового господарства привела людство до розгалуження шляхів по-

[9] Див., наприклад: *Пирогов Г.Г.* Стратегия глобализации в условиях цивилизационного многообразия мира // Глобализация. Конфликт или диалог цивилизаций? — М.: Изд. дом "Новый век", 2002. — С. 224—226.

[10] *Алле М.* Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. — М.: ТЕИС, 2003. С. 22—33.

дальшого розвитку, своєрідної "точки біфуркації", проходження якої має вивести (за певних умов) його подальший розвиток на якісно новий рівень. Це актуалізує проблему пошуку нової парадигми міжнародних відносин та співробітництва, заснованої на філософському осмисленні економічної глобалізації у загальноцивілізаційному контексті.

Усвідомлення складної будови сучасного світу та довгострокових стратегічних інтересів людства, пов'язаних з відродженням провідної ролі соціокультурного фактора світогосподарського розвитку, покликали до життя концепції "синергетичної", "моральної", "соціально-ринкової", "керованої" глобалізації, "глобалізації з людським обличчям", за якої пріоритетними стають інтереси основної маси населення планети: як теперішніх, так і майбутніх поколінь. ***Характерними ознаками нової моделі глобалізації є:***

— відновлення рівноваги між ринковими та позаринковими регуляторами у світовому масштабі;

— гуманізація та орієнтація на загальнолюдські цінності, дотримання громадянських прав і свобод, визнання культурної самобутності всіх народів світу;

— розвиток діалогу та партнерства цивілізацій, проголошення взаємодії та співпраці універсальними формами людських відносин, перевага економіки над політикою;

— забезпечення балансу інтересів та рівності можливостей для всіх країн, визнання специфічних потреб розвитку;

— демократизація діяльності міжнародних організацій, формування ефективного механізму координації дій національних держав;

— усунення практики подвійних стандартів у відносинах між країнами, ліквідація штучних бар'єрів для поширення знань та інформації, розширення доступу до нових ідей, науково-технічних досягнень з метою зростання добробуту та якості життя населення всіх країн;

— забезпечення більшої інформованості суспільства щодо проблем глобалізації, залучення незалежних громадських і наукових організацій до розробки та прийняття господарських рішень на всіх рівнях влади;

— екологічна та соціальна спрямованість економічного розвитку, гармонійне відтворення людини, соціальних відносин, здорового довкілля;

— формування багатополярного світу, співпраця національних держав та міжнародних організацій у вирішенні глобальних проблем.

Отже, йдеться насамперед про перетворення глобалізації зі стихійного в інституційно оформлений та свідомо спрямований процес. "У новому столітті, — зазначають експерти ООН, — виклик глобалізації полягає не в тому, щоб зупинити розширення глобальних ринків. Виклик полягає в тому, щоб знайти правила та інститути для більш ефективного управління на місцевому, регіональному та глобальному рівнях з тим, щоб зберегти переваги глобальних ринків і одночасно створити необхідний простір, в якому людські, суспільні та природні ресурси працювали б не лише на прибуток, а й на людей"[11].

У преамбулі до "Декларації глобальної цивілізації" Першої всесвітньої конференції з проблем глобальної цивілізації (Сідней, 2001) зазначається, що глобальні трансформації радикально впливають на розвиток цивілізації і потребують не тільки теоретичного осмислення світових еволюційних процесів, а й практичної підготовки людства до сприйняття ідеології гармонійного інтелектуального суспільства, яка виключає нецивілізовані методи вирішення конфліктів, проголошує відмову від політики глобальної конфронтації та має на меті побудову всеохопної і сучасної за своєю природою глобальної цивілізації на основі базових цінностей різних народів.

У доповіді Світової комісії з соціальних наслідків глобалізації "Справедлива глобалізація і створення можливостей для всіх" (2003 р.) звертається увага на невідповідність між початковими оптимістичними очікуваннями та реальними наслідками розвитку процесу глобалізації; поглиблення розриву між завданнями економічного та технологічного прогресу світової цивілізації та потребами соціально-культурного розвитку насе-

---

[11] Globalization with a human face. Human Development Report, 1999. — P. 4.

лення планети; послаблення національної системи соціального захисту; надмірне підпорядкування всіх аспектів розвитку людства інтересам ринку. Відтак ставиться завдання змінити цільову спрямованість сучасної глобалізації на основі загальноцивілізаційних ціннісних орієнтирів:

— відповідності інтересам усіх народів, поваги до національної та культурної самобутності, забезпечення "гідної зайнятості" та гендерної рівності;

— демократичної та ефективної держави, здатної інтегруватись у світову економіку та забезпечити національну безпеку;

— чесних правил, що забезпечують реальну рівність можливостей і доступу до ринку всіх країн, визнання специфічних потреб їх розвитку;

— солідарності, надання допомоги державам, окремим верствам населення, які не мають можливості скористатися вигодами глобалізації;

— стійкого розвитку, забезпечення більшої поінформованості населення щодо проблем глобалізації;

— поглиблення партнерства між усіма учасниками процесу глобалізації, зростання ефективності діяльності закладів ООН[12].

§ 4. Взаємопов'язаність і передумови вирішення глобальних проблем

Глобальні проблеми — проблеми, пов'язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними (у т. ч. економічними, соціальними) явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації та мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

Сировинна, енергетична, продовольча та інші проблеми для людства не нові, новим для сучасного етапу розвитку є їх глобальний характер, оскільки вони зачіпають життєво важливі

[12] Труд за рубежом. — 2004. — № 1. — С. 5—6.

інтереси всіх держав і народів, є потужним чинником взаємозалежності та цілісності світу, надаючи йому нових інтегративних рис.

Найзагальнішою причиною загострення глобальних проблем є криза індустріальної цивілізації внаслідок:

— безсистемної, безконтрольної, безмежної утилізації природних ресурсів;

— низького рівня технологічної культури виробництва;

— максимізації, а не оптимізації темпів економічного зростання;

— домінування технократичного підходу, послаблення антропогенних засад;

— масштабного впливу людської діяльності на навколишнє середовище й необмеженого втучання людства у біосферу;

— швидкої урбанізації населення планети, зростання кількості мегаполісів та агломерацій, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією;

— поглиблення суперечностей між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом.

Глобальні проблеми:

— мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства;

— безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав;

— мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя;

— відображають поглиблення та ускладнення світогосподарських зв'язків;

— потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;

— можуть бути успішно вирішені за умови створення адекватної моделі гармонійного розвитку людської цивілізації.

Класифікація глобальних проблем за сферами дії (рис. 22.9) не означає, що вони відокремлені одна від одної. Межі між сферами мають умовний характер. Так, III сфера концентрує та посилює увесь комплекс глобальних проблем.



Рис. 22.9. **Класифікація глобальних проблем за сферами дії**

I. *Глобальні проблеми у сфері взаємодії природи і суспільства:*

— надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо;

— раціональне природокористування і збереження навколишнього природного середовища;

— раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору;

— утилізація відходів життєдіяльності тощо.

II. *Глобальні проблеми у сфері суспільних взаємовідносин:*

— відвернення світової термоядерної війни і забезпечення стабільності мирного становища;

— подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу;

— попередження локальних, регіональних та міжнародних конфліктів;

— ліквідація наслідків світових та локальних криз;

— роззброєння і конверсія військового виробництва тощо.

III. *Глобальні проблеми у сфері розвитку людини і забезпечення її майбутнього:*

— пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТР;

— подолання епідемій, тяжких захворювань (серцево-судинних, онкологічних, СНІДу, наркоманії);

— культурно-моральні проблеми втрати довіри до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь;

— боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом;

— проблеми демократизації та охорони прав людини.

Саміт тисячоліття, що відбувся у вересні 2000 р. у Нью-Йорку, визначив нагальні потреби людства за такими показниками: низькі доходи; продовольче забезпечення та харчування; охорона здоров'я і смертність; стан репродуктивного здоров'я; житловий фонд — базові житлові вигоди та комунальні послуги; освіта; гендерна рівність; охорона довкілля.

Наростання антропогенного навантаження на довкілля зумовлює різке загострення екологічної ситуації в глобальному масштабі, наближає світове співтовариство до критичної межі в його взаємовідносинах з природою, яка втрачає відтворювальний та асиміляційний потенціал.

Екологічна криза — незворотні антропогенні зміни екосистеми, глобальне порушення природної рівноваги й деградація природного середовища, яке втрачає здатність до відтворення, асиміляції та саморегулювання.

Екологічна криза виявляється:

— у безпрецедентному за масштабами й темпами нарощуванні природотрансформаційних процесів, різкому зростанні негативного антропотехногенного впливу на довкілля;

— кількісному та якісному виснаженні природних ресурсів, зменшенні площі лісів, запасів прісної води, забрудненні океанів, розширенні зони пустель, скороченні родючих земель;

— інтенсифікації природних катаклізмів, стихійних лих, катастроф;

— глобальній зміні клімату, хімічному та радіаційному забрудненні біосфери, руйнуванні озонового шару, виникненні парникового ефекту;

— зростанні генетичних загроз популяції у результаті збільшення кількості радіоактивних відходів, формування збудників нових хвороб;

— незворотних втратах у генофонді планети у зв'язку зі зникненням багатьох видів тварин і рослин тощо.

Поглиблення інтернаціоналізації соціально-економічного розвитку посилює транскордонний характер екологічних проблем, провокуючи загрозу глобальної екологічної катастрофи. Екологічні чинники зумовлюють появу нових явищ у міжнародних економічних відносинах. Ідеться насамперед про екологічний демпінг, екологічний неоколоніалізм та екологічний протекціонізм.

Екологічний демпінг — один із проявів недобросовісної конкуренції, пов'язаний із необґрунтованим зниженням експортних цін шляхом скорочення витрат на природозберігаючі та екологічно безпечні технології.

Екологічний неоколоніалізм — екологічна експансія розвинених країн, їх спроби розв'язати власні екологічні проблеми за рахунок переміщення природонебезпечних виробництв, токсичних та радіоактивних відходів у менш розвинуті країни, інтенсивного використання світових природних багатств при консервації власних природних ресурсів, нарощування збуту за межами країни екологічно шкідливих товарів тощо.

Екологічний ("зелений") протекціонізм — політика держави, спрямована на заборону та обмеження виробництва, продажу і використання екологонебезпечної продукції та ввезення в країну технологій і товарів, які завдають шкоди навколишньому середовищу і становлять загрозу здоров'ю населення.

Підвищення рівня екологічної безпеки господарювання і подолання кризи передбачають радикальну перебудову взаємовідносин суспільства з навколишнім середовищем, екологізацію економічного розвитку й відбір пріоритетних напрямів природоохоронної діяльності.

Міжнародне співробітництво у природоохоронній сфері було започатковано у 1968 р. італійським економістом А. Печчеї, який виступив з ініціативою створення ***Римського клубу*** — міжнародної організації, діяльність якої спрямовувалась на обґрунтування необхідності консолідації зусиль людства у вирішенні глобальних проблем.

У 70-ті роки XX ст. за ініціативою Римського клубу було підготовлено наукову доповідь з проблем деградації навколишнього середовища та зроблено висновок про необхідність призупинення технологічного прогресу, зростання обсягів виробництва матеріальних благ та чисельності населення (***концепція "нульового зростання"***). Відомий західний дослідник Дж. Форрестер у книзі "Світова динаміка" (1971) здійснив спробу проаналізувати взаємодію демографічної, індустріальної та аграрної систем. Ці дослідження були продовжені Д. Медоузом, який у 1972 р. опублікував працю "Межі зростання". Висвітливши динаміку п'яти глобальних факторів розвитку суспільства (населення, виробництва продуктів харчування, індустрії, забруднення навколишнього середовища, споживання невідтворюваних ресурсів), вчений дійшов висновку, що зростання масштабів світового промислового виробництва неминуче призведе людство до загибелі внаслідок деградації та руйнування навколишнього середовища.

У 1974 р. М. Месарович та Е. Пестель запропонували ***новий проект Римського клубу "Людство на роздоріжжі"***, у якому еволюція людського суспільства уподібнювалася до розвитку живого організму та досліджувалася на основі виявлення та аналізу взаємозв'язків та взаємозалежностей економічної, демографічної, енергетичної та інноваційної сфер. Водночас у 60—70-ті роки XX ст. дослідники глобальних проблем акцентували увагу переважно на демографічних аспектах, що було зумовлено "демографічним вибухом", який переживали на той час країни третього світу.

80-ті роки XX ст. були пов'язані з переосмисленням шляхів вирішення глобальних проблем та формуванням ***концепції сталого розвитку***, яка нині визнається одним із найважливіших досягнень наукової та суспільної думки кінця XX ст. У 1983 р.

за ініціативою ООН була створена Світова комісія з навколишнього середовища і розвитку, яку очолила прем'єр-міністр Норвегії Гру Харлем Брундтланд. У звіті "Наше спільне майбутнє", підготовленому цією комісією у 1987 р., вперше було використано термін "сталий розвиток" — розвиток, який задовольняє потреби теперішнього покоління, не ставлячи під загрозу можливості задоволення потреб майбутніх поколінь.

Концепцію сталого розвитку було поглиблено на Конференції ООН з проблем навколишнього середовища і розвитку, яка відбулась у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро. У 2002 р. в м. Йоганнесбурзі (ПАР) відбувся саміт ООН "Ріо + 10" — друга зустріч глав держав, присвячена проблемам екології та сталого розвитку. У прийнятих конференцією документах ("Порядок денний на XXI століття", "Декларація Ріо") зазначалося, що модель благоустрою розвинених країн з екологічних причин не підлягає глобальному розширенню; нагальною необхідністю є поглиблення міжнародного співробітництва щодо подолання екологічної кризи на основі рівноправної кооперації, координації зусиль усіх держав світу, екологічної розрядки, інтернаціоналізації природоохоронних коштів, передбачення, моніторингу та врахування транскордонного характеру екологічного забруднення, активного включення глобальних екологічних імперативів у практичну діяльність на всіх рівнях.

Йоганнесбурзький саміт Землі підтвердив безальтернативність моделі сталого розвитку. Водночас було зауважено, що зазначена концепція ще не переросла в модель консенсусу, досягнення якого є метою всіх учасників міжнародних економічних відносин.

Таким чином, концепція сталого розвитку, яка була прийнята на Конференції ООН з проблем навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992), обґрунтовує здатність постіндустріального світу до подальшого прогресу на основі використання власних ресурсів.

Водночас ставлення до феномену сталого розвитку у світовому науковому товаристві є неоднозначним. До цього часу ведуться дискусії щодо точності перекладу англійського терміна "sustainable development" як "сталого розвитку". Натомість пропо-

нуються інші варіанти, в тому числі: "розвиток, що не підриває власних передумов", "розвиток, що може підтримуватись нескінченно", "самопідтримувальний", "безперервний", "допустимий", "збалансований", "прийнятний" розвиток. Визнаючи відсутність в українській мові точного семантичного еквівалента англійського терміна, більшість дослідників використовують поняття "сталого розвитку", яке є офіційно визнаним у нашій державі. При цьому ***сталість економічного розвитку трактується як здатність економічної системи зберігати динамізм, стабільне збалансоване зростання у часовому, просторовому та структурному аспектах.***

Згідно з концепцією сталого розвитку, необхідно і можливо здійснити послідовний перехід до такого розвитку, який забезпечуватиме збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, проблем збереження сприятливого навколишнього середовища та природноресурсного потенціалу з метою задоволення основних життєвих потреб нинішніх і майбутніх поколінь (рис. 22.10).

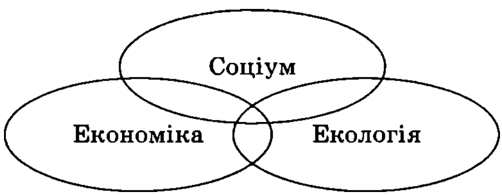


Рис. 22.10. **Інтегративна єдність соціо-еколого-економічного прогресу в концепції сталого розвитку**

Мета сталого розвитку — перехід до господарської діяльності, зорієнтованої на досягнення соціальної справедливості та суспільного добробуту в поєднанні з екологічною безпекою шляхом введення природовідтворювальної складової як внутрішнього параметра функціонування соціально-економічної системи.

Необхідною умовою для досягнення сталого розвитку є зміна світової структури виробництва та системи суспільних цінностей, що лежить в її основі, з метою трансформації стихійної

ринкової форми господарювання в соціалізовану та екологізовану.

Концепція сталого розвитку синтезує антропоцентричний і біосфероцентричний принципи та передбачає оптимальне використання в економічних і позаекономічних процесах природної складової, приведення у відповідність впливу людини на природу та здатності останньої нести антропогенне навантаження, що забезпечить спроможність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби й сприятиме подоланню екологічної кризи.

Оскільки у центрі соціально-економічного розвитку перебуває людина та її потреби, все більшого значення на сьогодні набуває поняття “сталого людського розвитку”, пов’язаного з процесом розширення можливостей індивідуального вибору в різних сферах: від гарантування економічних, соціальних та політичних прав і свобод до можливостей творчої самореалізації та вдосконалення.

Сталий людський розвиток є тривалим у часі й означає задоволення фізичних, духовних та інших потреб людей на сталій основі, без погіршення можливостей вибору наступних поколінь.

Важливою проблемою практичної реалізації цих завдань є визначення інтегральних показників сталого розвитку. На сьогодні експерти ООН застосовують більше ніж 20 показників для характеристики сталості економічних, соціальних та екологічних складових, у т. ч. 6 показників, які стосуються інституційної складової[13].

Водночас більшість дослідників звертають увагу на складність та тривалість переходу людства до нової моделі соціально-економічного розвитку, заснованої на перебудові суспільної свідомості, оскільки “головна причина глобальної кризи полягає в нежиттєздатності нашої системи цінностей, самої нашої свідомості, яка визначає наше ставлення до світу”[14].

---

[13] Див.: Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies. — N.I. UN, 2001.

[14] Революція свідомості: Трансатлантичний діалог / С. Гроф, Е. Ласло, П. Рассел. — М.: ООО “Изд-во АСТ”, 2004. — С. 20.

Важливим кроком в цьому напрямку стало започаткування "ноосферної" парадигми цивілізаційного розвитку, обґрунтованої у працях відомих дослідників XX ст. П. Тейяра де Шардена, Е. Леруа та В.І. Вернадського. Останній пов'язував епоху ноосфери з часом, коли діяльність людства перетвориться на потужний геологічний фактор і воно візьме на себе відповідальність за подальшу долю біосфери Землі[15].

Необхідні умови забезпечення екорозвитку:

— відбір запасів відтворюваних ресурсів не повинен перевищувати їх природне відтворення;

— споживання невідтворюваних ресурсів має відбуватись лише в замкнутих циклах, а їх вичерпання — компенсуватись замінниками чи технологічними нововведеннями;

— шкідливі викиди в навколишнє середовище не повинні перевищувати можливості самовідтворення екосистеми.

Стратегічні напрями екорозвитку зображено на рис. 22.11.

Основні напрями подолання екологічної кризи:

1) ***науково-теоретичний***: проведення фундаментальних еколого-економічних досліджень, аналіз та наукове обґрунтування критеріїв екологічної безпеки, розробка теоретико-методологічних основ еколого-економічного розвитку з обґрунтуванням відповідного понятійного апарату, системи показників та методів визначення екологонебезпечних виробництв, еколого-економічної експертизи нових проектів і природоохоронного бізнес-планування;

2) ***техніко-технологічний***: забезпечення якісного поліпшення стану довкілля за рахунок прогресивних структурних зрушень в економіці та екологізації розвитку продуктивних сил; розробка і впровадження екологічно чистих, безвідходних, екологобезпечних та ресурсозберігаючих технологій, альтернативної енергетики;

3) ***економічний***: інтегрування екологічних принципів у моделі ринкових реформ, розвиток і вдосконалення економічного механізму природокористування та охорони навколишнього середовища:

---

[15] *Вернадский В.И.* Философские мысли натуралиста. — М.: Наука, 1988. — С. 509—510.

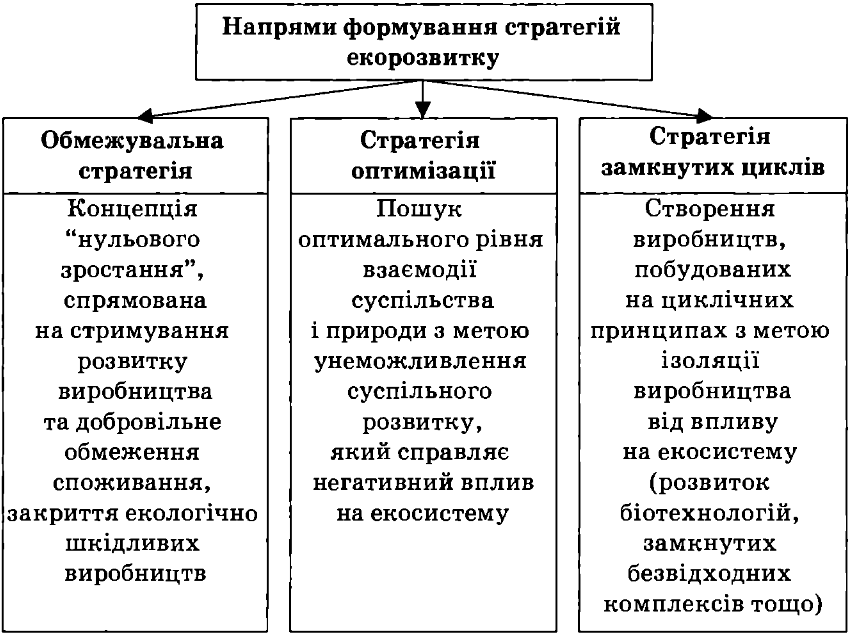


Рис. 22.11. **Стратегічні напрями екорозвитку**

а) спонукання забруднювачів довкілля до обмеження екологодеструктивної діяльності шляхом упровадження платежів за викиди та погіршення якості природних ресурсів, введення екологічного податку з виробників, які застосовують екологонебезпечні технології, впровадження штрафних санкцій до порушників екологічного законодавства, стандартів якості природного середовища;

б) стимулювання природокористувачів до переходу на безвідходні, ресурсозберігаючі, екологобезпечні технології та поліпшення стану навколишнього середовища шляхом надання державних субсидій, податкових пільг, позик, пільгових кредитів, встановлення режиму прискореної амортизації природоохоронного устаткування тощо;

4) ***адміністративно-правовий***: удосконалення чинного природоохоронного законодавства, створення правового поля раціонального природокористування та управління захистом навко-

лишнього середовища; екологічна експертиза проектів, екологічне інспектування й ліцензування виробництва, посилення екологічної дисципліни та юридичної відповідальності підприємств за порушення природоохоронних норм, стандартів тощо.

Застосування екологічних стандартів та сертифікація продукції на відповідність вимогам екологічної безпеки відіграють важливу роль у сучасних міжнародних відносинах. Пріоритетні позиції у цій сфері займає ISO — Міжнародна організація зі стандартизації, яка безпосередньо визначає екологічні вимоги до продукції, що реалізується на світових ринках, екологічного менеджменту та аудиту. На сьогодні більшість національних систем обов'язкової та добровільної сертифікації товарів і послуг на відповідність екологічним вимогам засновані на стандартах ISO.

5) ***еколого-просвітницький***: еколого-правове виховання, формування нового екологічного мислення, стимулювання розвитку екологічної свідомості населення з метою подолання споживацького ставлення до природи, підготовка фахівців-екологів;

6) ***міжнародний***: розвиток міжнародного співробітництва у сфері охорони навколишнього середовища, інтеграція сил, ресурсів і коштів з метою успішного вирішення глобальних екологічних проблем, створення міжнародної мережі глобального екологічного моніторингу, міжнародних фінансових фондів і банків екологічної інформації, активізація діяльності відповідних міжнародних організацій тощо.

Нині у рамках світового співтовариства склалась ціла ***система міжнародних екологічних організацій***: Світова комісія з навколишнього середовища і розвитку (WCED), Світова промислова рада з навколишнього середовища (WICE), Коаліція на підтримку екологічної відповідальності компаній (CERES), Консультативний комітет із питань бізнесу і навколишнього середовища (ACBE), Комітет СОТ з торгівлі та навколишнього середовища. Оскільки екологізація економіки вимагає значних затрат людських, матеріальних та фінансових ресурсів, зусиллями світового співтовариства створено низку міжнародних організацій, покликаних сприяти залученню коштів для захисту навколишнього середовища, модернізації застарілих, екологічно небезпеч-

них виробництв і технологій, розвитку безпечної торгівлі тощо. Серед цих організацій — Глобальний екологічний фонд ринків, що розвиваються (GEEMF), Північно-Американський екологічний фонд (NAEF), Скандинавська екологічна фінансова корпорація (NEFCO) та ін.

Поряд з екологічною все більшу увагу дослідників привертають ***глобальні інформаційні проблеми***, пов'язані:

— з "цифровою нерівністю", інформаційним розшаруванням суспільства, що виникають внаслідок економічної відсталості, різних можливостей доступу до новітніх комп'ютерних технологій;

— порушенням прав людини та недоторканністю особистого життя, загрозою маніпуляцій суспільною свідомістю, нерегульованістю правових основ поширення інформаційних потоків та мереж;

— вразливістю новітніх інформаційних та технологічних систем, які забезпечують функціонування енергетики, транспортних мереж, міського господарства та інших життєво важливих об'єктів і систем;

— поглибленням суперечностей між обмеженими можливостями людей у сприйнятті та переробці великих обсягів інформації та глобальними міжнародними інформаційними потоками і масивами необхідної та корисної інформації;

— "забрудненням" інформаційного простору та зростанням обсягів надлишкової інформації, яка обмежує доступ до потрібних даних;

— порушенням цілісності глобальних комунікацій внаслідок дії приватних, відомчих, вузьконаціональних інтересів на шкоду всецивілізаційним.

Аналізуючи глобальні проблеми людства, сучасні дослідники звертають увагу на явище ***технологічного та інформаційного неоколоніалізму***, пов'язане з прагненням глобальних гравців реалізувати своє монопольне становище у сфері новітніх інформаційних технологій для стримування технологічного розвитку відсталих країн та одержання додаткових доходів шляхом нееквівалентного обміну.

Найважливіші напрями вирішення цих проблем:

— створення міжнародної правової системи з урегулювання кіберпростору та посилення відповідальності держав за дотри-

мання основних прав і свобод людини в інформаційному суспільстві;

— забезпечення вільного всезагального доступу до інформації, включення в інформаційне поле незахищених верств міжнародної спільноти;

— гарантування права невтручання у приватне життя, конфіденційності інформації приватного характеру тощо.

Таким чином, ***вирішення глобальних проблем можливе лише за умови невідкладності й рішучості дій, колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства.*** У доповіді ООН про людський розвиток зазначається, що програма дій, спрямованих на забезпечення прогресу людства в епоху глобалізації, має передбачати досягнення семи основних цілей, у контексті кожної з яких необхідна взаємодія на національному і міжнародному рівнях:

1) удосконалення діяльності, спрямованої на розвиток людського потенціалу, коригування політики з урахуванням нових реалій глобальної економіки;

2) зменшення загрози турбулентності фінансових потоків та пов'язаних із ними втрат;

3) активізації міжнародного співробітництва в галузі боротьби з глобальними загрозами щодо безпеки людини;

4) нарощування діяльності з розробки нових технологій для забезпечення розвитку людини, ліквідації злиденності;

5) припинення процесів маргіналізації та подальшої поляризації багатства і бідності;

6) ліквідації диспропорцій у структурах глобального регулювання;

7) формування цілініснішої та демократичнішої системи глобального регулювання.

Головна передумова успішного вирішення глобальних проблем — розгляд їх у взаємопов'язаній цілісності, тісному переплетенні економічних, політичних, соціальних, культурних, технологічних, екологічних, психологічних та інших процесів.

Водночас необхідно враховувати, що, незважаючи на міжнародний резонанс, глобальні проблеми сприймаються в різних країнах світу диференційовано, через призму національних інте-

ресів та індивідуальних поглядів політичних лідерів і спільнот.

Передумови вирішення глобальних проблем:

— парадигмальний прорив у суспільній свідомості, нові концептуальні підходи до розуміння перспектив розвитку людства;

— переосмислення суті економічної безпеки держав, які реалізують різні моделі демократичного суспільства;

— досягнення консенсусу з питань, що стосуються головних контурів нового суспільного порядку в XXI ст.;

— синтез, взаємозбагачення і доповнення оцінок, стратегій і програм розвитку світового співтовариства, які висуваються різними країнами, науковими школами тощо;

— перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, пріоритетності розвитку творчого потенціалу людської особистості;

— формування нового світопорядку, створення єдиного механізму регулювання на глобальному рівні, міжнародних процедур і механізмів, які відповідають потребам забезпечення гідного майбутнього людства;

— об'єднання зусиль і ресурсів людства на основі усвідомлення важливості та невідкладності розв'язання глобальних проблем, єдності інтересів і спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

НАВЧАЛЬНИЙ ТРЕНІНГ

Основні терміни і поняття

Глобалізація. Фактори глобалізації. Глобалізація економіки. Глобальна економіка. Індекс глобалізації. Рівні глобалізації економіки. Форми прояву глобалізації економіки. Виклики глобалізації. Неоліберальна модель глобалізації. Синергетична модель глобалізації. Класифікація глобальних проблем. Екологічна криза. Екологічний неоколоніалізм. Технологічний та інформаційний неоколоніалізм. Екологічний протекціонізм. Стратегії екорозвитку. Форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем. Концепція сталого розвитку. Ноосферна парадигма цивілізаційного розвитку.

Контрольні запитання і завдання

1. Проаналізуйте сучасні визначення глобалізації та розкрийте її сутність.

2. Чим глобальна економіка відрізняється від світової?

3. Чому глобалізація є новим етапом інтеграційних процесів у світовій економіці?

4. Охарактеризуйте форми прояву глобалізації.

5. Як розраховується індекс глобалізації? Розкрийте економічний зміст цього показника.

6. Охарактеризуйте рівні глобалізації економіки.

7. Розкрийте суперечності глобалізації. Чи існує механізм їх вирішення?

8. У чому виявляється обмеженість неоліберальної моделі глобалізації?

9. Які ознаки характерні для синергетичної глобалізації ("глобалізації з людським обличчям")?

10. Назвіть визначальні риси глобальних проблем.

11. У чому полягають суть глобальної екологічної кризи?

12. Охарактеризуйте необхідні умови забезпечення екорозвитку.

13. Які основні передумови вирішення глобальних проблем?

14. Охарактеризуйте форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем.

15. Яку роль відіграють ООН та інші міжнародні суспільно-політичні організації у вирішенні глобальних проблем?

16. У чому необхідність і суть переходу до сталого розвитку?

17. Розкрийте сутність ноосферної парадигми цивілізаційного розвитку.

Література

1. *Білорус О.Г.* Економічна система глобалізму. — К.: КНЕУ, 2003.

2. *Вернадский В.И.* Философские мысли натуралиста. — М.: Наука, 1988.

3. *Гражевська Н.І.* Інституційні ризики соціально-економічного розвитку трансформаційних економік в епоху глобалізації // Вісн. Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. — Серія "Економіка". — 2005. — № 73. — С. 16—17.

4. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. — М.: Альбина Паблишер, 2003.

5. Доклад о мировом развитии 2003 года. Устойчивое развитие в меняющемся мире. Преобразование институтов, рост и качество жизни: Пер. с англ. — М.: Весь мир, 2003.

6. Економічна теорія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Центр навч. літ-ри, 2006. — С. 604—617.

7. *Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — С. 300—313.

8. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. — М.: ГУВШЭ, 2000.

9. *Колодько Г.В.* Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн. — К.: Основні цінності, 2002.

10. *Луцишин З.О.* Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. — К.: Вид. центр "Друк", 2002.

11. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. — М.: Экономистъ, 2003.

12. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. А.А. Чухна. — К.: Вища шк., 2001. — С. 572—596.

13. *Пантин В.И.* Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении. — М., 2003.

14. Політична економія: Навч. посіб. / За ред. проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2005. — С. 485—501.

15. *Прыкин Б.В.* Глобальная экономика — ключ к самосохранению. Деятельность эколого-экономических систем. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

16. *Скаленко О.* Глобальні резерви поступу (Інформація + інтелект + інновації). — К.: Основа, 2002.

17. *Сорос Дж.* Криза глобального капіталізму: Пер. з англ. — К., 1999.

18. *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. — М., 2003.

19. Україна: прогрес на шляху сталого розвитку // Інформаційно-аналітичний огляд виконання "Порядку денного на XXI століття" / Наук. ред. Б.М. Данилишин. — К.: ЗАТ "НІЧЛАВА", 2002.

20. *Філіпенко А.С.* Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посіб. — К.: Знання, 2000. — 174 с.

21. Making the global economy work for all: IMF Annual Report 2000. — Wash.: IMF, 2000.

22. Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy // World Bank and Oxford University Press. — 2002. — № 4.

23. Globalization with a human face. Human Development Report. — 1999.

24. Our Common Future: The Brundtland Report. — Oxford, 1987.

25. *Friedman Th.* Understanding Globalization // The Lexus and the Olive Tree. — 2000. — № 4.

АЛЬФРЕД НОБЕЛЬ



Найвідоміша і найпрестижніша в світі Нобелівська премія була заснована століття тому на виконання волі Альфреда Нобеля — шведського вченого, винахідника і промисловця.

Альфред Бернхард Нобель народився 21 жовтня 1833 р. у Стокгольмі в багатодітній родині Еммануеля Нобеля — інженера і винахідника, що будував мости та будинки. Е. Нобель експериментував із технологіями вибухів. Мати А. Нобеля Анрієта Ахісаль була з заможної родини. У 1837 р., після невдалих спроб організувати свою справу на батьківщині, Е. Нобель від'їжджає спочатку до Фінляндії, а згодом до Росії. У Санкт-Петербурзі він відкриває механічну майстерню, що виробляє оснащення для російської армії. Е. Нобель переконує царя й генералів, що морські міни захистять російські порти від ворожих суден. Він створює прості за конструкцією, але дуже ефективні морські міни, які добре себе зарекомендували в роки Кримської війни (1853—1856 рр.). Згодом він засновує власну компанію з виробництва вибухових речовин. Бізнес у Росії виправдав сподівання Е. Нобеля. У 1842 р., коли Альфреду виповнилося 9 років, батько перевозить родину до Санкт-Петербурга. Стабільний прибуток дає змогу Е. Нобелю наймати приватних висококоосвічених викладачів і дати дітям хорошу освіту.

Альфред Нобель був талановитою людиною. У 17 років він мав ґрунтовні знання з природничих наук, особливий інтерес виявляв

до хімії та фізики, вільно володів шведською, російською, французькою, англійською та німецькою мовами, захоплювався англійською літературою і поезією. З волі батька, який не поділяв літературних уподобань сина, юнак від'їжджає за кордон для набуття знань і практичного досвіду. Протягом двох років він побував у Швеції, Німеччині, Франції та США. У Парижі він працює в лабораторії відомого хіміка професора Пелузе, знайомиться з розробником нітрогліцерину італійським хіміком Асканіо Собреро, а в США — з видатним шведським інженером Джоном Еріксоном.

У 1852 р. на прохання родини Альфред Нобель повертається до Санкт-Петербурга і починає працювати в компанії свого батька. Фінансова криза, яка вразила родинне підприємство після закінчення Кримської війни, змушує Альфреда з батьками та братом Емілем повернутися до Стокгольма. Два інші його брати — Роберт і Людвіг — залишаються в Санкт-Петербурзі, прагнучи врятувати хоча б частину вкладених у компанію коштів. Згодом вони успішно переорієнтовують свою підприємницьку діяльність на бакинські нафтопромисли і, зрештою, стають чи не найбагатшими людьми свого часу, відомими в ділових колах як "російські Рокфеллери".

Після повернення до Стокгольма А. Нобель розпочинає у спеціально обладнаній лабораторії серію механічних і хімічних експериментів з вивчення властивостей вибухових матеріалів. 60-ті рр. XIX ст. були найбільш плідними для А. Нобеля. У цей період він робить свої головні відкриття: винаходить детонатор, що дає можливість ефективно, з меншим ризиком для життя, використовувати вибухові властивості нітрогліцерину, а в 1867 р. патентує новий і безпечний вибуховий матеріал — динаміт. Це відкриття А. Нобеля мало величезне значення, адже на той час уже були винайдені алмазна бурильна головка і пневматична дрель. Усе це суттєво знизило вартість буріння тунелів, будівництва котлованів, проведення будівельних робіт. Попит на динаміт і детонатори невпинно зростав, як і масштаби будівельних робіт. Так, завдяки динаміту стало можливим розчищення гирла Дунаю в районі Залізних Воріт і прокладення Коринфського каналу в Греції. Саме в цей період за фінансової підтримки шведських комерсантів А. Нобель засновує не лише свою першу національну компанію, а й перше іноземне підприємство.

У 70—90-х рр. XIX ст. А. Нобель активно займається науковими дослідженнями (у 1896 р. він мав 355 патентів) й успішно

організовує підприємницьку діяльність, створює економічно могутню імперію з виробництва й торгівлі вибухівкою, яка наприкінці його життя нараховувала 93 компанії, що потужно працювали в багатьох країнах світу. Окремі з заснованих А. Нобелем компаній до цього часу відіграють важливу роль у світовій економіці. Зокрема, Imperial Chemical Industries (KI) (Великобританія), Sociétée Centrale de Dynamite (Франція), Dyno Industries (Норвегія). Останні роки свого життя А. Нобель провів у Парижі. Саме тут за рік до смерті (1896) він виголосив свій знаменитий заповіт.

З волі А. Нобеля весь його капітал, що становив понад 30 млн шведських крон, перетворювався на спеціальний фонд, доходи від якого мали надаватися видатним ученим у вигляді премій за піонерні відкриття в математиці, фізиці, хімії, фізіології чи медицині та за створення літературних творів, що "найповніше відображають прагнення до ідеалу". Розбіжності з приводу першої кандидатури на премію з математики призвели до того, що представників цієї науки вилучено зі списку лауреатів і замість неї засновано премію миру.

Після тривалої підготовки в 1900 р. було створено Нобелівський фонд — незалежну неурядову організацію, яка за своїм статусом несе відповідальність за збереження фінансової бази і забезпечує діяльність, пов'язану з обранням Нобелівських лауреатів, відстоює інтереси інститутів, що присуджують премії, проводить щорічну церемонію презентації нагород.

Обрання лауреатів проводиться комітетами з Нобелівських премій, що засновані з окремих напрямів наукових досліджень (Шведською королівською академією, Каролінським інститутом та норвезьким парламентом (стортингом)). У складі Шведської академії функціонують комітети з фізики, хімії, економіки та літератури. Премії з фізіології та медицини присуджує комітет Каролінського інституту. Лауреата премії миру визначає комітет, обраний норвезьким парламентом. До складу кожного з комітетів входять п'ять фахівців, які в разі необхідності мають можливість звертатися за допомогою до вчених з інших галузей науки.

Порядок висування, відбору та затвердження кандидатів був встановлений з самого початку створення Нобелівського фонду і є доволі складним. Право висування кандидатів належить окремим особам. Щороку комітети надсилають особисті

запрошення тисячам учених, членам академій і університетським професорам багатьох країн світу з проханням подавати кандидатури для Нобелівської премії наступного року. Документовані пропозиції приймаються до 1 лютого того року, в якому присуджується премія. Кандидатури номінантів, зареєстровані комісіями, оцінюються спеціально призначеними експертами. Остаточний відбір серед призначених експертами кандидатур вирішується голосуванням.

Рішення щодо лауреатів оголошується відразу ж після голосування в жовтні кожного року. На спеціальній прес-конференції оголошуються лауреати й коротко викладаються досягнення, за які була присуджена Нобелівська премія. З 1901 р. щорічно 10 грудня, в день смерті Альфреда Нобеля, у Стокгольмі та Осло проходить чергове нагородження лауреатів Нобелівської премії. Її розмір у кожній номінації становив у 2000 р. 9 млн шведських крон.

Премія в галузі економічних наук (офіційна назва — Премія Банку Швеції з економічних наук пам'яті Альфреда Нобеля) заснована в 1969 р. з ініціативи Банку Швеції на честь його 300-річчя і символізує визнання заслуг А. Нобеля як економіста-практика, видатного для свого часу організатора й керівника виробництва. Вона надається за найвагоміший вклад у сучасну економічну теорію і практику. З 1969 по 2000 р. лауреатами премії з економіки стали 46 економістів, дослідження яких характеризуються новими підходами та глибиною аналізу сучасної ринкової економіки, що збагатили економічну науку в галузі економічної теорії, економетрики, макроекономіки, теорії грошей, кредиту і фінансів, економіки фірми, економічної статистики, економічної соціології і історії економічної думки.

ЛАУРЕАТИ ПРЕМІЇ БАНКУ ШВЕЦІЇ З ЕКОНОМІЧНИХ НАУК ПАМ'ЯТІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

(The Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel)

1969 рік

Рагнар Фріш, Ян Тінберген

"за розробку та застосування динамічних моделей аналізу економічних процесів"

Ragnar Frisch, Jan Tinbergen

"for having developed and applied dynamic models for the analysis of economic processes"



Р. Фріш



Я. Тінберген

Рагнар Фріш

Науковий доробок норвезького економіста Р.А.К. Фріша (1895—1973) знайшов відображення у більш ніж 160 наукових працях, в т. ч. "Про проблему чистої економічної науки" (1926), "Заощадження і планування обороту" (1933), "Монополія — поліполія" (1933), "Система використання національного оптимального економічного планування без деталізації"(1963), "Максимуми і мінімуми" (1966) та ін. Використовуючи економетричний метод аналізу та модель маятника, вчений розробив теорію нерівномірних поштовхів. На основі аналізу сукупності взаємопов'язаних динамічних моделей економічного циклу він дійшов висновку, що за умови, коли на систему впливають випадкові цикли, хвилеподібний рух стає постійним. У праці "Проблеми поширення і проблеми імпульсу в динамічній економіці" Р.А.К. Фріш проаналізував роль "зовнішніх" поштовхів у підтриманні коливань системи, а також чисту теорію факторів, які визначають розміри виробництва фірми зі змінними розмірами замовлень чи початкового виробництва. Заслугою дослідника стало формулювання положення, згідно з яким акселератор реверсує (змінює напрям) внаслідок зниження темпів приросту продукції при наближенні економіки до межі повної зайнятості.

Ян Тінберген

Науково-дослідницька діяльність відомого нідерландського економіста Я. Тінбергена (1903—1994) пов'язана з економічним моделюванням. Вчений одним із перших здійснив спробу побудувати глобальну економетричну модель, зробив перші розрахунки послуговуючись динамічною функцією Кобба — Дугласа й обґрунтував необхідність планування для забезпечення процесу розвитку національної економіки. Найважливіші наукові здобутки дослідника відображені в його працях "Цикли підприємницької діяльності в США", "Математичні моделі економічного зростання" (1967, у співавторстві з Х. Босом), "Перегляд міжнародного порядку"(1980) та ін.

Ян Тінберген вважається основоположником базової теорії економічної політики, яка за допомогою економетричних моделей обґрунтовує необхідність формування урядом оптимальної макроекономічної програми, заснованої на врахуванні стабільних кількісних взаємозв'язків цільових показників і політичних інструментів. Макроекономічні моделі вченого отримали широке практичне застосування у процесі розробки національного бюджету й економічного планування в Нідерландах після Другої світової війни.

1970 рік

Пол А. Самуельсон

"за наукову роботу, завдяки якій він розробив статичну та динамічну економічну теорію й активно сприяв зростанню рівня аналізу економічної науки"



П.А. Самуельсон

Paul A. Samuelson

"for the scientific work through which he has developed static and dynamic economic theory and actively contributed to raising the level of analysis in economic science"

Пол А. Самуельсон

Наукові інтереси американського економіста П.А. Самуельсона (нар. 1915), автора найпопулярнішого в західних країнах класичного підручника "Економікс", який витримав 16 видань та був перекладений на десятки мов світу, охоплюють широке коло проблем.

Теорія неокласичного синтезу П.А. Самуельсона узагальнила тогочасні досягнення економічної науки та націлила представників різних шкіл і напрямів економічної думки на пошук узгоджених висновків, виходячи з загальної ідеї макроекономічної рівноваги. Віддаючи перевагу ринковому механізму саморегулювання економіки, вчений обґрунтовував необхідність поєднання останнього з активною діяльністю держави для забезпечення ефективності, справедливості та стабільності на основі кейнсіанських рецептів. Вагомою заслугою дослідника став аналіз природи стагфляції та способів її подолання, дослідження проблем попиту та пропозиції як факторів ділової активності, висвітлення впливу конкуренції на ділову поведінку фірм, розробка концепції автоматичних і регульованих державою економічних стабілізаторів тощо.

Впродовж двох десятиріч, починаючи з середини 50-х років XX ст., неокласичний синтез був панівною доктриною, яка широко використовувалась у практиці державного регулювання економіки багатьох розвинутих країн світу.

1971 рік

Саймон Кузнець

"за емпіричну інтерпретацію економічного зростання, що сприяло виробленню нового, поглибленого погляду на економічну та соціальну структуру, а також процес розвитку"

Simon Kuznets

"for his empirically founded interpretation of economic growth which has led to new and deepened insight into the economic and social structure and process of development"



С. Кузнець

Саймон Кузнець

Американський економіст українського походження С.С. Кузнець (1901—1985) — визнаний дослідник у галузі проблем економічного зростання, засновник інноваційних методів обробки статистичних даних, спрямованих на теоретичний аналіз закономірностей розвитку макросистем з метою їх ефективного регулювання. Новаторський внесок ученого в економічну теорію знайшов відображення у його працях "Циклічні коливання: роздрібна й оптова торгівля, Сполучені Штати, 1919—1925" (1926), "Столітня дина-

міка виробництва і цін" (1930), "Національний дохід і формування капіталу, 1919—1935" (1937), "Національний дохід: підсумки досліджень" (1946), "До теорії економічного зростання" (1955), "Сучасне економічне зростання"(1966), а також циклі статей під рубрикою "Кількісні аспекти економічного зростання націй" (1956—1966) та ін.

Важливим науковим здобутком вченого є висновок щодо існування циклічної складової у динаміці виробництва і цін, період якої становить приблизно 22 роки (цикли Кузнеця). Аналізуючи статистичні дані, дослідник виявив ряд важливих закономірностей, в т. ч. неоднакову динаміку частки нагромаджень у національному продукті та зростання національного доходу в довгостроковому періоді, що стало визначним емпіричним відкриттям. Розроблені С.С. Кузнецем методи визначення національного продукту, національного доходу й інших важливих макроекономічних показників широко використовуються у статистичних публікаціях, а також в офіційній звітності багатьох країн світу.

1972 рік

Джон Р. Хікс,
Кеннет Дж. Ерроу

"за новий внесок у теорію загальної економічної рівноваги та теорію добробуту"

John R. Hicks,
Kenneth J. Arrow

"for their pioneering contributions to general economic equilibrium theory and welfare theory"



Дж.Р. Хікс



К.Дж. Ерроу

Джон Р. Хікс

Англійський економіст Дж.Р. Хікс (1904—1989) — один із найвпливовіших представників західної економічної науки, автор фундаментальних книг "Вартість і капітал" (1939), "Розвиток теорії торговельного циклу" (1950), "Нариси про світову економіку" (1959), "Критичні нариси з теорії грошей" (1967), "Методи динамічної економіки" (1985) та ін. Науковою заслугою вченого став розвиток теорії попиту й очищення її від залишків психологізму, пов'язаних із поняттям граничної корисності. Вчений ввів у нау-

ковий вжиток принцип спадної граничної норми заміщення, проаналізував ефект доходу й ефект заміщення, перехресну еластичність попиту тощо.

Дж.Р. Хікс збагатив теорію загальної економічної рівноваги, розробивши модель IS-LM (знаменитий "Хрест Хікса"), що відображає квінтесенцію неокласичного синтезу, розвинув неокласичну теорію оптимальної поведінки споживачів і конкуруючих між собою фірм. Прагнучи подолати статичність традиційної рівноважної моделі, Дж.Р. Хікс запропонував модель послідовних рівноважних станів, сутність якої полягає у взаємовпливі теперішнього і майбутнього за використання механізму очікування цін.

Кеннет Дж. Ерроу

Американський економіст К.Дж. Ерроу (нар. 1921) відомий як автор праць у галузі економіки НТП, організації та управління виробництвом, загальної теорії економічної рівноваги й апарату виробничих функцій. Його праці є вагомим внеском у теорії оптимальних запасів, статистичних рішень, дослідження стабільності ринкових моделей та математичного програмування. Разом із лауреатом Нобелівської премії 1983 р. Дж. Дебре вчений створив класичну модель сучасної теорії загальної економічної рівноваги (модель Ерроу — Дебре). У цій моделі за допомогою нових технічних прийомів використано поняття рівноваги та Парето-оптимальності, обгрунтовано життєздатність й ефективність ринкової економіки, що сприяло подальшому дослідженню проблем динаміки економічного зростання, розвитку концепції загального добробуту та побудові системи міжгалузевих зв'язків.

Науковою заслугою К.Дж. Ерроу є формулювання аксіоматичних правил раціональної поведінки та теореми неможливості, згідно з якою не існує демократичної соціальної функції добробуту, що здійснює зв'язок між індивідуальними прагненнями та суспільним вибором (процесом трансформації індивідуального бачення в колективні рішення).

1973 рік

Василь Леонтьєв

"за розробку методу "витрати — випуск" та його застосування у розв'язанні важливих економічних проблем"

Wassily Leontief

"for the development of the input-output method and for its application to important economic problems"



В. Леонтьєв

Василь Леонтьєв

Російсько-американський економіст В.В. Леонтьєв (1906—1999) — засновник теорії міжгалузевого аналізу економічних систем, відомий економіст-експериментатор, радник багатьох урядів другої половини XX ст. Вчений відомий в історії економічної науки як розробник методу "витрати — випуск" (міжгалузевого балансу), обґрунтованого у книзі "Структура американської економіки, 1919—1929" (1941). Розроблені ним таблиці й математичні моделі сприяли дослідженню міжгалузевої взаємодії, а також уможливили оцінку не лише прямих, але й побічних наслідків технологічних і структурних змін. З часом метод "витрати — випуск" став основою багатьох економіко-математичних моделей та національних рахунків більшості країн світу.

Свою нобелівську лекцію вчений присвятив аналізу економічного зростання та взаємодії між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються на основі моделі міжгалузевого балансу світової економіки, розрахованої до 2000 р. Основні висновки цієї моделі було враховано при підготовці проекту "Майбутнє світової економіки" (1977), виконаного групою американських вчених під його керівництвом. В.В. Леонтьєв є ініціатором створення Міжнародної асоціації міжгалузевого аналізу, яка регулярно проводить конференції та видає журнал "Дослідження економічних систем"

1974 рік

Гуннар К. Мюрдаль, Фрідріх А. фон Хайєк

"за нове у розробці теорії грошей та економічних коливань та за глибокий аналіз залежності економічного, соціального й інституційного феноменів"

Gunnar C. Myrdal, Friedrich A. von Hayek

"for their pioneering work in the theory of money and economic fluctuations and for their penetrating analysis of the interdependence of economic, social and institutional phenomena"



Г.К. Мюрдаль



Ф.А. фон Хайєк

Гуннар К. Мюрдаль

Наукові здобутки відомого західного економіста, засновника шведської (стокгольмської) школи економічної науки Г.К. Мюрдаля (1898—1987) знайшли відображення у його працях "Американська дилема. Негритянське питання і сучасна демократія", "Проблеми ціноутворення в умовах економічних зрушень", "Грошова рівновага", "Економічні результати фіскальної політики", "Економічна теорія і малорозвинені країни", "Швеція і Західна Європа" (у співавторстві), "Азійська драма. Дослідження з бідності народів", "Світова економіка. Проблеми і перспективи", "Сучасні проблеми "третього світу"" та ін.

Вчений одним із перших започаткував дослідження ризику й невизначеності та проаналізував вплив очікувань невизначених ринкових умов на поведінку компаній на мікроекономічному рівні. Його науковою заслугою є розвиток теорії відсоткової ставки і кумулятивних процесів К.Й.Г. Вікселля та збагачення методології економічного аналізу на основі врахування відмінності передбачуваних величин ex ante та фактичних величин ex post. Наголошуючи на тому, що грошовий сектор в економіці не є автономним, вчений виступив із критикою кількісної теорії грошей, на якій базується монетарна теорія циклу, та теоретично обґрунтував оригінальну антициклічну фінансову політику. Не погоджуючись із суто економічним підходом до проблеми добробуту, дослідник звер-

нув увагу на важливу роль суспільних цінностей у господарському розвитку націй. Результати досліджень Г.К. Мюрдаля знайшли широке практичне застосування та були включені до найважливіших урядових програм Швеції.

Фрідріх А. фон Хайєк

Ф.А. фон Хайєк (1899—1992) — відомий австрійський економіст, один із лідерів неоавстрійської школи економічної думки, автор відомих книг і статей, таких як "Чиста теорія капіталу" (1941), "Використання знання у суспільстві" (1945), "Контрреволюція науки" (1952), "Структура сприйняття" (1960), "Конституція свободи" (1960), "Право, законодавство і свобода" (1973—1979), "Згубна самовпевненість: Помилки соціалізму" (1989) та ін.

Чільне місце у теоретичній спадщині дослідника належить концепції спонтанного ринкового порядку, який розвивається за власною внутрішньою логікою, не має нічого спільного з морально-етичними нормами справедливості й рівності та не допускає свідомого контролю над господарським життям. Трактуючи ринок як універсальний механізм узгодження економічних інтересів, вчений критикував соціалізм, вважаючи його штучно сконструйованою соціально-економічною системою, та звертав увагу на суттєві переваги капіталізму як природного та єдино можливого шляху розвитку людства.

На відміну від монетаристів, Ф.А. фон Хайєк обґрунтовував ідею нейтральності грошей і конкурентної емісії, заснованої на переданні права випуску грошей у приватні руки, виходячи з неможливості грошової рівноваги за умов регулюючого впливу політизованих кредитно-грошових установ. Заслугою вченого став розвиток кредитно-грошової теорії циклу й аналіз феномену стагфляції, що відбувається внаслідок порушення структурної рівноваги у виробництві.

1975 рік

Леонід В. Канторович, Тьяллінг С. Купманс

"за внесок у теорію оптимального розміщення ресурсів"

Leonid Kantorovich, Tjalling C. Koopmans

"for their contributions to the theory of optimum allocation of resources"


Л.В. Канторович


Т.С. Купманс

Леонід В. Канторович

Радянський економіст Л.В. Канторович (1912—1986) — першовідкривач лінійного програмування, автор загальної теорії наближених методів аналізу й теорії оптимального виробничого планування, основи якої були вперше викладені вченим у праці "Математичні методи організації та планування виробництва" (1939). Зазначена теорія передбачає формування статистичної і динамічної моделей поточного і перспективного планування використання ресурсів, створених на базі нових математичних підходів у галузі системної побудови певних економічних показників. Її основу складає метод розв'язання задач лінійного програмування, який використовував вчений для дослідження широкого кола проблем планування, в т. ч. на національному рівні, обґрунтувавши у праці "Економічний розрахунок найкращого використання ресурсів" (1959).

Новаторські ідеї Л.В. Канторовича в галузі теорії та методології оптимального підходу в плановому управлінні економікою започаткували якісно новий етап у розвитку економічної науки, були розвинені та доповнені багатьма учнями та послідовниками як на Батьківщині вченого, так і за її межами.

Тьяллінг С. Купманс

Американський економіст голландського походження Т.С. Купманс (1910—1985) — співавтор і редактор однієї з перших фундаментальних праць з лінійного програмування "Аналіз діяльності виробництва і розподілу" (1951), активний розробник і популяризатор методів лінійного програмування. Розкриваючи сутність принципу лінійного програмування, вчений звертав увагу на те, що в оптимальному випадку та за ідеальних оцінок усіх ресурсів затрати і результати будуть рівними.

Т.С. Купманс — автор методу визначення оптимального розподілу ресурсів між конкуруючими споживачами (методу аналізу діяльності фірми), який ввійшов у загальну методологію лінійного програмування. Виробнича модель такого типу містить значно більше ступенів свободи, ніж звичайні моделі міжгалузевого балансу, завдяки чому з'являються природні можливості для оптимізації виробництва.

1976 рік

Мільтон Фрідмен

"за досягнення у сфері аналізу споживання, історії та теорії монетаризму, а також за виявлення складності стабілізаційної політики"

Milton Friedman

"for his achievements in the fields of consumption analysis, monetary history and theory and for his demonstration of the complexity of stabilization policy"



М. Фрідмен

Мільтон Фрідмен

М. Фрідмен (нар.1912) — відомий американський економіст, розробник новітньої кількісної теорії грошей, засновник монетаризму і автор понад 350 економічних праць, серед яких "Нариси з позитивної теорії" (1953), "Дослідження у галузі кількісної теорії грошей" (1956), "Капіталізм, свобода і демократія" (1962), "Теорія ціни" (1968), "Теоретичні основи аналізу кредитно-грошової системи" (1970), "Нариси з позитивної економіки" (1975), "Монетарна історія США, 1867—1960" (у співавторстві з А. Шварц), "Вільні вибирати. Особиста точка зору" (1980) та ін.

Монетарна концепція М. Фрідмена заснована на теорії перманентного доходу, монетарній теорії господарського циклу та теорії номінального доходу. Його внесок в економічну теорію полягає в ретельному дослідженні механізму зворотного впливу монетарних інструментів і монетарної політики на розвиток економіки. Відстоюючи ідею виняткового значення стійкості грошей для нормального функціонування економіки, вчений обґрунтував функцію попиту на гроші, знаючи параметри якої можна визначити міру впливу змін грошової маси на динаміку цін чи відсоток.

Теоретичні розробки вченого справили значний вплив на практику державного регулювання багатьох країн світу та були залучені у програмах з оздоровлення економіки Ізраїлю, ринкової модернізації країн Південно-Східної Азії та Східної Європи, "чилійському економічному диві", "тетчеризмі" та "рейганоміці"

1977 рік

Бертіль Г. Олін,
Джеймс Є. Мід

"за видатний внесок у теорію міжнародної торгівлі та міжнародного руху капіталів"

Bertil Ohlin,
James E. Meade

"for their pathbreaking contribution to the theory of international trade and international capital movements"


Б.Г. Олін


Дж.Є. Мід

Бертіль Г. Олін

Б.Г. Олін (1899—1979) — один з фундаторів шведської (стокгольмської) економічної школи, який на основі досліджень Е. Хекшера щодо впливу торгівлі на розподіл доходу заклав підвалини теорії міжнародної торгівлі, заснованої на маржиналістській концепції цінностей. Заслугою вченого є формулювання основних положень неокласичної доктрини міжнародної торгівлі (насамперед теорії вивезення капіталу) на основі точних математичних моделей.

Теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера — Оліна є двофакторною та заснована на розгорнутому тлумаченні міжнародної спеціалізації, що робить її універсальною. Вона містить цінні методологічні підходи щодо аналізу напрямів впливу міжнародної торгівлі на відносні ціни факторів виробництва та розподіл факторних доходів. У 1953 р. П.А. Самуельсон обґрунтував теорему про вирівнювання цін факторів і визначив математичні умови, за яких теорія Хекшера — Оліна може застосовуватися в господарській практиці. Відтоді зазначена модель отримала назву Хекшера — Оліна — Самуельсона.

Джеймс Є. Мід

Англійський економіст Дж.Є. Мід (1907—1995) — автор нетрадиційної моделі зовнішньої платіжної рівноваги та загальнорівноважної моделі торгівлі, яка досліджує поведінку всіх виробників, споживачів і торговців одночасно. Запропонована вченим модель спрямована на досягнення збалансованості як внутрішньої (повна

зайнятість), так і зовнішньої (рівновага платіжного балансу). Аналіз міжнародної торгівлі дозволив Дж.Є. Міду дійти висновку щодо її позитивного впливу на добробут країн, які не мають конкурентоспроможних внутрішніх ринків. Зважаючи на дослідження впливу різних видів економічної політики на міжнародну торгівлю та міжнародний поділ праці, вчений заклав основи сучасної теорії зайнятості у відкритій економіці.

Дж.Є. Мід був переконаний, що економіка повинна розвиватись як наука, орієнтована на практичне використання в політиці. Відтак його моделі оптимізують рівень зайнятості, реальний дохід, стан платіжного балансу, та за допомогою формальних математичних методів визначають необхідні кількісні показники відповідних інструментів економічної політики.

1978 рік

Герберт А. Саймон

"за нові розробки процесу прийняття внутрішніх рішень економічними організаціями"

Herbert A. Simon

"for his pioneering research into the decision-making process within economic organizations"



Г.А. Саймон

Герберт А. Саймон

Г.А. Саймон (1916—2001) — американський вчений, автор фундаментальних праць "Моделі відкриття й інші теми в наукових методах" (1977), "Моделі мислення" (1979), "Моделі зв'язаної раціональності" (1982), "Моделі людини: соціальне та раціональне" (1987), присвячених дослідженню поведінкових і пізнавальних якостей людей, які приймають рішення на основі збирання й обробки інформації. Науковою заслугою вченого є створення моделі обмеженої раціональності — узагальненої моделі економічної поведінки, яка відображає обмеженість пізнавальних здібностей індивідів в отриманні та опрацюванні інформації. Поведінкова економічна теорія Г.А. Саймона пояснює найважливіші чинники прийняття внутрішніх рішень економічними організаціями.

Вчений першим проаналізував психологічні фактори в теорії прийняття рішень та, разом із Дж. Марчем, став засновником "біхевіористської" теорії. Він ґрунтовно дослідив організаційні прин-

ципи і математичні методи прийняття рішень та проблеми їх комп'ютерного моделювання. Запроваджене дослідником поняття "сатисфакції" як одержання не обов'язково найкращого, але прийнятного результату нині широко використовується в теорії фірм і для вирішення багатьох економічних завдань.

1979 рік

Теодор В. Шульц, Артур В. Льюіс

"за нове у дослідженнях економічного розвитку та проблем країн, що розвиваються"

Theodore W. Schultz, Arthur Lewis

"for their pioneering research into economic development research with particular consideration of the problems of developing countries"



Т.В. Шульц



А.В. Льюіс

Теодор В. Шульц

Т.В. Шульц (1902—1998) — відомий американський економіст, автор книг, присвячених проблемам формування та використання людського капіталу, економіки освіти, економіки сільського господарства. Його найвідомішими працями є: "Сільське господарство у нестабільній економці" (1945), "Виробництво і благополуччя сільського господарства", "Перетворення традиційного сільського господарства" (1964),"Інвестиції в людський капітал" (1971), "Інвестиції в людей: економіка якості населення" (1981) та ін. На основі глибокого аналізу глобальних аграрних проблем вчений довів, що індустріалізація традиційно землеробських країн "третього" світу, пов'язана не стільки з залученням більших інвестицій у сільськогосподарське виробництво, скільки з перебудовою культури землеробства, поліпшенням матеріальних і людських ресурсів, розвитком аграрної освіти й науки.

Стверджуючи, що людський капітал є однією з форм капіталу, оскільки служить джерелом майбутніх доходів і (або) задоволень, вчений був переконаний, що виробничі можливості людини перевищують інші сукупні форми багатства. Значну увагу Т.В. Шульц

приділяв проблемам структури та міграції зайнятих у сільському господарстві, підвищення професійного рівня та кваліфікації фермерів із метою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Артур В. Льюїс

А.В. Льюїс (1915—1991) — американський економіст, автор праць "Економічний розвиток у країнах із низьким доходом" (1951), "Економічний розвиток з необмеженою пропозицією праці" (1954), "Теорія економічного зростання" (1955), "Політика в Західній Африці" (1965), "Зростання і коливання, 1870—1913" (1978) та ін., присвячених проблемам економічного зростання країн, що розвиваються. Виявивши песимістичне ставлення щодо здатності міжнародної торгівлі бути "двигуном зростання" відсталих країн, вчений обґрунтував концепцію дуалістичної економіки, заснованої на співіснуванні конкурентоспроможного сучасного промислового і традиційного сільськогосподарського секторів.

Наголошуючи на необхідності модернізації економіки, головною ознакою якої є збільшення частки промислового виробництва в національному доході та відносної частини зайнятих у промисловому секторі, А.В. Льюїс оптимістично оцінював перспективи приватнокапіталістичного розвитку країн, що розвиваються. Пріоритетним напрямом зазначеної трансформації вчений вважав мобілізацію внутрішніх джерел зростання, заснованих на комбінації капітальних, людських й інтелектуальних ресурсів з урахуванням дуалістичності економіки. Роль регулюючого механізму, здатного забезпечити оптимальне використання ресурсів, дослідник відводив міжсекторному ринку. Спираючись на концепцію дуалістичної економіки, А.В. Льюїс розробив практичні рекомендації, спрямовані на забезпечення розвитку та поліпшення торговельного балансу країн "третього світу"

1980 рік

Лоуренс Р. Кляйн

"за створення економічних моделей і застосування їх до аналізу економічних коливань й економічної політики"

Lawrence R. Klein

"for the creation of econometric models and the application to the analysis of economic fluctuations and economic policies"



Л.Р. Кляйн

Лоуренс Р. Кляйн

Л.Р. Кляйн (нар. 1920) — американський економіст, засновник парадигми економетричних макромоделей. Вчений є провідним фахівцем із розробки глобальних економіко-математичних моделей LSEM, представлених комплексною системою економетричних рівнянь, що описують світову економіку або економіку конкретного регіону. Першою версією моделі LSEM була система ЛІНК, розроблена Уортонською асоціацією екнометричного прогнозування під керівництвом Л.Р. Кляйна, яка включала сукупність різних за розмірами та структурою економетричних моделей країн і регіонів світу, розроблених незалежно одна від одної та пов'язаних у систему за допомогою субмоделі світової торгівлі.

Модель ЛІНК зорієнтована на розв'язання комплексу завдань, що виникають у процесі прийняття внутрішньо- та зовнішньоекономічних управлінських рішень вищого урядового рівня, та має широке практичне застосування. За роки її використання отримано важливі результати щодо вивчення альтернативних обмінних курсів, синхронізованих економічних циклів, трансфертів країнам, що розвиваються, тощо.

У 80-ті роки XX ст. у співавторстві з Г. Хібнером і Р. Соломоном вчений розробив проект створення нової світової валютної системи, який був представлений на IX Міжнародній конференції у грудні 1988 р. та привернув велику увагу відомих науковців і практиків.

1981 рік

Джеймс Тобін

"за аналіз фінансових ринків та їх впливу на прийняття рішень стосовно витрат, зайнятості, виробництва та цін"

James Tobin

"for his analysis of financial markets and their relations to expenditure decisions, employment, production and prices"



Дж. Тобін

Джеймс Тобін

Американський економіст Дж. Тобін (1918—2002) є автором 16 книг і більше ніж 400 статей, в т. ч. "Вивчення повної зайнятості й інфляції" (1953), "Національна економічна політика" (1966), "Макроекономіка" (1971), "Нова економіка: погляд через десятиріччя" (1972), "Повна зайнятість і зростання" (1996), "Гроші, кредит і капітал" (1997) та ін. Найістотнішим внеском ученого в економічну науку є теорія інвестицій, що ґрунтується на моделі їх динаміки, згідно з якою витрати на товар залежать від співвідношення ринкової ціни функціонуючого капіталу та його відновної вартості. Запровадивши у науковий вжиток коефіцієнт q, який характеризує вартість придбання фірми на фондовому ринку порівняно з вартістю купівлі її капіталу на ринку продукції, дослідив рентабельність нових інвестиційних витрат.

Загальновизнаним є важливе значення моделі Тобіна для вимірювання стимулів до здійснення інвестицій. Запропонована вченим теорія інвестицій корисна і тим, що дає змогу доступно трактувати роль ринку цінних паперів як важливого індикатора економічної активності суб'єктів ринкового господарювання. Вчений є також співавтором відомої моделі управління готівкою Баумоля — Тобіна, згідно з якою люди визначають розмір необхідної їм готівки, виходячи зі співвідношення збитків у вигляді недоотриманих банківських відсотків та вартості зекономленого часу від того, що вони рідше відвідують банк.

1982 рік

Джорж Дж. Стіглер

"за плідне вивчення промислових структур, функціонування ринків, причин і наслідків державного регулювання"

George J. Stigler

"for his seminal studies of industrial structures, functioning of markets and causes and effects of public regulation"



Дж. Дж. Стіглер

Джордж Дж. Стіглер

Дж.Дж. Стіглер (1911—1991) — американський економіст, активний розробник теорії промислової організації, яка пояснює функціонування ринкової економіки з погляду структури ринку, поведінки і результатів діяльності його суб'єктів, допомагає зрозуміти мікроекономічні аспекти та загальні тенденції вертикальної інтеграції, є ключовою для розуміння природи організаційних змін, продуктивно застосовується для дослідження методів корпоративного управління і державного регулювання.

У працях "Розподіл праці обмежується розмірами ринку" (1951), "Економія на масштабах виробництва" (1958) вчений визначив умови збереження малих підприємств у конкурентних галузях виробництва та сформулював т. зв. "принцип виживання", який ввійшов у практику діяльності промислових підприємств США. Важливим здобутком американського дослідника є концепція вертикальної інтеграції, яка була обґрунтована у розроблених Антимонопольним відділом Міністерства юстиції США "Правилах вертикальних злиттів" (1968).

Дж.Дж. Стіглеру належить перше формулювання теорії пошуку, а також розробка теорії регулювання ("теорії захоплення"), згідно з якою регульована галузь промисловості може мати вигоду від впливу в результаті "захоплення" регулюючого органу. Висновки щодо негативних рис олігополістичного ринку, які були обґрунтовані вченим у праці "Теорія олігополії" (1964), справили значний вплив на регулювання поточної діяльності корпорацій і прогнозування раціонального вкладання грошей.

1983 рік

Жерар Дебре

"за застосування нових аналітичних методів в економічній теорії і за абсолютно нове формулювання теорії загальної рівноваги"

Gerard Debreu

"for having incorporated new analytical methods into economic theory and for his rigorous reformulation of the theory of general equilibrium"



Ж. Дебре

Жерар Дебре

Американський економіст Ж. Дебре (нар.1921) — автор новаторських досліджень у галузі теорії загальної рівноваги. У 50-ті роки XX ст. у журналі "Економетрика" було опубліковано шість ґрунтовних статей вченого, присвячених зазначеній проблематиці. Подавши власну теорію у формі, що піддавалась математичному обчисленню, К.Дж. Ерроу та Ж. Дебре створили класичну модель сучасної теорії загальної економічної рівноваги (модель Ерроу — Дебре). Розглядаючи рівновагу як динамічний стан і необхідну (але недостатню) умову оптимальності, вчений висвітлив аксіоматику та довів існування системи загальної економічної рівноваги. Його заслугою є поєднання у моделі загальної економічної рівноваги теорій розміщення капіталу та поведінки суб'єктів господарювання за умов невизначеності.

Наукові здобутки Ж. Дебре сприяли перетворенню теорії економічної рівноваги на науку про раціональну господарську діяльність, що спирається на сучасний науковий апарат граничного аналізу, необхідний для дослідження проблем оптимального використання ресурсів. Здійснене вченим обґрунтування комплексу умов існування ефективного ринку та розробка моделі загальної конкурентної рівноваги покладено в основу багатьох нормативних заходів.

1984 рік

Річард Дж.Н. Стоун

“за фундаментальний внесок у розвиток систем національних рахунків і за значне вдосконалення бази емпіричного економічного аналізу”

Richard J.N. Stone

“for having made fundamental contributions to the development of systems of national accounts and hence greatly improved the basis for empirical economic analysis”



Р.Дж.Н. Стоун

Річард Дж.Н. Стоун

Англійський економіст Р.Дж.Н. Стоун (1913—1991) — основоположник сучасної системи національних рахунків, відомий дослідник у галузі застосування математичних методів до аналізу різноманітних економічних явищ і процесів. Інтелектуальні здобутки вченого знайшли відображення у його працях “Аналіз ринкового попиту” (1945), “Метод “витрати — випуск” і національні рахунки” (1961), “Система національних рахунків” (1968, у співавторстві з А. Айденоффом), “Демографічний облік і побудова моделей” (1971), “Аспекти економічного та соціального моделювання” (1980) та ін.

Р.Дж.Н. Стоун першим застосував на макрорівні бухгалтерський принцип подвійного обліку та перевів національні рахунки у матричну форму. Науковим новаторством вченого є включення до національних рахунків системи фінансових балансів і побудова системи демографічних рахунків, а також розробка багатосекторних моделей економічного зростання, що відображають структурні зрушення в економіці та уможливлюють економічне програмування і вплив на динаміку галузевої структури.

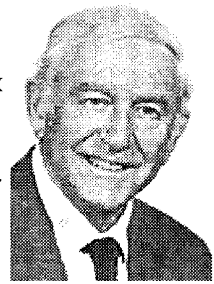
1985 рік

Франко Е. Модильяні

"за нове в аналізі заощаджень та фінансових ринків"

Franco Modigliani

"for his pioneering analyses of saving and of financial markets"



Ф.Е. Модильяні

Франко Е. Модильяні

Наукові інтереси американського економіста італійського походження Ф.Е. Модильяні (1918—2003) охоплюють широке коло проблем функціонування ринкового механізму, розвитку фінансової сфери, формування й ефективного використання приватних заощаджень.

Інтелектуальні новації вченого пов'язані з розвитком теорії життєвого циклу, центральне місце в якій відведено ролі заощаджень і позик, що дають можливість перерозподілу засобів упродовж життя. Змістивши акценти у дослідженні заощаджень, Ф.Е. Модильяні розумів їх як вияв бажання приватних осіб забезпечити собі старість. Вчений проаналізував вплив на них соціальних чинників, в т. ч. вікової структури населення і темпів економічного зростання. Дослідник розробив формальну модель життєвого циклу, яка нині є основою більшості динамічних моделей, що використовуються для вивчення та прогнозування споживання і заощаджень.

1986 рік

Джеймс М. Б'юкенен (молодший)

"за розробку контрактних та конституціональних основ теорії прийняття економічних та політичних рішень"

James M. Buchanan Jr.

"for his development of the contractual and constitutional bases for the theory of economic and political decision-making"



Дж.М. Б'юкенен

Джеймс М. Б'юкенен (молодший)

Дж.М. Б'юкенен (нар. 1919) — визнаний лідер вірджинської школи економіки, основоположник теорії суспільного добробуту, автор праць "Попит і пропозиція суспільних благ" (1968), "Теорія суспільного вибору" (1972), "Обмеження свободи, або Від анархії до Левіафану" (1975), "Свобода в конституційних договорах: перспективи для політико-економістів" (1977), "Влада податку" (1980, у співавторстві з Дж. Бреннаном), "Свобода, ринок і держава: політична економія у 80-ті роки" (1986), "Політична економія держави загального добробуту" (1988) та ін.

Розроблена вченим теорія суспільного вибору ґрунтується на економічному підході до аналізу політичних рішень. Досліджуючи ринок, на якому взаємодіють політики, виборці та державні чиновники, вчений виходив із того, що логіка політичної поведінки подібна до ринкової. Відтак він відстоював необхідність кардинальної зміни та вдосконалення механізму прийняття політичних рішень з метою підвищення ефективності держаного регулювання економіки. Одним із найважливіших напрямів вирішення цієї проблеми вчений вважав реформування політичних процедур і правил у напрямку досягнення загальної згоди. На основі моделі постконституційної поведінки Дж.М. Б'юкенен обґрунтував необхідність конституційних обмежень масштабів економічного втручання демократичної держави, які б попереджали або обмежували розмір дефіциту бюджету.

1987 рік

Роберт М. Солоу

"за внесок у теорію економічного зростання"

Robert M. Solow

"for his contributions to the theory of economic growth"



Р.М. Солоу

Роберт М. Солоу

Розроблена американським економістом Р.М. Солоу (нар. 1924 р.) у праці "Внесок у теорію економічного зростання" (1956) модель зростання сприяла виявленню механізму впливу заощаджень, зро-

стання населення та науково-технічного прогресу на рівень життя і його динаміку. Згідно з моделлю зростання Р.М. Солоу, збільшення норми заощаджень підвищує капіталооснащеність і продуктивність, а також викликає швидке економічне зростання. Однак у довгостроковому періоді підвищення норми заощаджень не впливає на темп зростання, оскільки тривале збільшення продуктивності залежить від технологічного прогресу. Вчений довів, що прискоренню нагромадження капіталу сприяють зростання державних заощаджень та податкове стимулювання приватних заощаджень. Водночас, чим вищий темп зростання населення, тим нижчим є обсяг виробництва, розрахований на одного працівника. Визначаючи умови оптимального для суспільства економічного зростання, Р.М. Солоу дійшов висновку, що "золотим правилом" є норма заощаджень, за якої відбувається стійке зростання економіки, що супроводжується максимальним рівнем споживання кожного працівника.

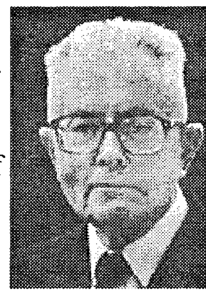
1988 рік

Моріс Ф.Ш. Алле

"за новий внесок у теорію ринків й ефективного використання ресурсів"

Maurice F.Sh. Allais

"for his pioneering contributions to the theory of markets and efficient utilization of resources"



М.Ф.Ш. Алле

Моріс Ф.Ш. Алле

М.Ф.Ш. Алле (нар. 1911) — відомий французький дослідник, автор праць з економіки, фізики, соціології й історії цивілізацій. Ввійшов у історію економічної науки як розробник оригінальної моделі економіки ринків, що розкриває суть еволюційного розвитку економіки шляхом реалізації всіх можливих надлишків аж до стану максимальної ефективності.

Виходячи з того, що циклічні коливання мають грошову природу, вчений поєднав удосконалену ним модель загальної рівноваги з аналізом сукупного капіталу, теорією інвестицій й економічного зростання, запровадивши у науковий ужиток модель теоретичної детермінації попиту. Вважаючи монетарне регулювання

економіки універсальним засобом впливу держави на господарський розвиток, він обґрунтував необхідність жорсткого державного контролю за обсягом грошової маси та величиною ставки відсотка. Рекомендації М.Ф.Ш. Алле щодо контролю за рівнем цін, тарифів на електроенергію, норм ефективного витрачання ресурсів з урахуванням попиту та пропозиції широко використовувалися у Франції в 50—60-ті роки XX ст.

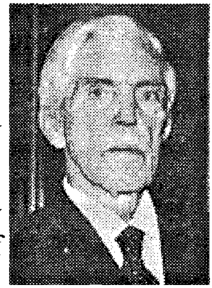
1989 рік

Трюгве М. Хаавельмо

"за пояснення фундаментальних основ економетрики за допомогою теорії ймовірності та за аналіз одночасних економічних структур"

Trygve Haavelmo

"for his clarification of the probability theory foundations of econometrics and his analyses of simultaneous economic structures"



Т.М. Хаавельмо

Трюгве М. Хаавельмо

Т.М. Хаавельмо (1911—1999) — норвезький економіст, автор новаторського підходу, заснованого на використанні структурних економетричних моделей, який знайшов обґрунтування у праці "Імовірнісний підхід в економетриці" (1944). Заслугою вченого є також піонерне дослідження можливих причин відсталості країн, що розвиваються, здійснене у книзі "Вчення про теорію економічної еволюції" (1954).

У сучасних економічних дослідженнях широко використовується т. зв. "розподіл Хаавельмо" — система структурних рівнянь, що формують статистично специфіковану модель, яка відповідає вибірковим даним і системі вимірювання певної інформаційної множини. Запроваджена вченим ідея статистичного імовірнісного підходу підвищила значущість оцінки ролі вимірів і перевірок в економічній теорії та сприяла розв'язанню проблем, пов'язаних з оцінкою точності економічних прогнозів. На сьогодні "розподіл Хаавельмо" широко використовується в процесі здійснення прикладних досліджень, оцінювання співвідношень, отриманих на основі тих чи інших економічних теорій, також обґрунтування висновків щодо складних економічних взаємозв'язків, виходячи з випадкової вибірки емпіричних спостережень.

1990 рік


Г.М. Марковіц


М.Х. Міллер


В.Ф. Шарп

Гаррі М. Марковіц, Мертон Х. Міллер, Вільям Ф. Шарп
"за новаторське дослідження у теорії економіки фінансів"
Harry M. Markowitz , Merton H. Miller, William F. Sharpe
"for their pioneering work in the theory of financial economics"

Гаррі М. Марковіц

Г.М. Марковіц (нар. 1927) — американський економіст, відомий спеціаліст із комп'ютерного програмування, один з основоположників теорії фінансів, засновник сучасної теорії портфельних інвестицій. У відомій праці "Вибір портфеля" (1952) вчений розробив математичну модель формування оптимального портфеля цінних паперів, а також методи визначення таких портфелів за різних умов.

Використавши розподіл імовірностей для обчислення співвідношення між ризиками інвестицій та їхньою очікуваною дохідністю, Г.М. Марковіц перевів задачу вибору оптимальної інвестиційної стратегії на точні математичні розрахунки, першим привернув увагу до загальноприйнятої практики диверсифікації портфелів і вказав напрямки зменшення стандартного відхилення дохідності портфеля на основі вибору акцій, ціни на які змінюються. Започаткований дослідником кількісний аналіз є важливим теоретичним підґрунтям практичного підбору портфельних інвестицій та управління ризиками.

Мертон Х. Міллер

М.Х. Міллер (нар. 1923) — американський вчений, активний дослідник проблем грошових активів, ринкової вартості компаній,

регулювання сфери фінансових послуг, дивідендної політики. Новаторський підхід вченого до структури капіталу досліджено у його працях "Теорія фінансів" (1972, у співавторстві з Ю. Фамою), "Макроекономіка: неокласичний вступний курс" (1986, у співавторстві з К. Уптон), "Фінансові нововведення і ринкова мінливість" (1991).

Разом із Ф.Е. Модильяні вчений здійснив ряд важливих розробок у галузі теорії фінансів, в т. ч. обґрунтував висновок щодо незалежності вартості компанії від структури капіталу (теорема Модильяні — Міллера). У подальшому наукові дослідження, пов'язані з проблемами дивідендної політики в ідеальному економічному середовищі, уможливили висновок про відсутність впливу дивідендної політики компанії на добробут акціонерів у середовищі, де немає податків і затрат на випуск чи викуп акцій.

Вільям Ф. Шарп

Американський економіст В.Ф. Шарп (нар. 1934) — учень лауреата Нобелівської премії Г.М. Марковіца, автор книг "Економіка комп'ютерів" (1969), "Портфельна теорія і ринки капіталів" (1970), "Капіталовкладення" (1978), "Інструменти розміщення активів" (1985), "Основи капіталовкладень" (1989) та ін. Вчений ввійшов у історію економічної науки як засновник нового етапу в розвитку інвестиційної теорії та розробник моделі оцінки капітальних активів (САРМ). Розвиваючи підхід Г.М. Марковіца, він здійснив макроекономічне узагальнення теорії портфельних інвестицій. В.Ф. Шарп поділив теорію портфеля цінних паперів на дві частини: систематичний (диверсифікований) та несистематичний (недиверсифікований) ризики для активу акцій. Він визначив коефіцієнти реакції цін акцій чи облігацій на зміни ринкової кон'юнктури та вивів формулу розрахунку порівняльного ступеня ризику цінних паперів на основі т. зв. "лінії ефективності ринку позичкового капіталу"

На сьогодні, незважаючи на жорстку критику, САРМ залишається найвпливовішою фінансовою теорією. Фундаментальні напрацювання В.Ф. Шарпа покладено в основу підручників з економіки фінансів багатьох західних країн, також вони сприяли спрощенню методу вибору оптимального портфеля та широкому використанню на практиці методів портфельної оптимізації.

1991 рік

Рональд Х. Коуз

"за відкриття та пояснення значення трансакційних витрат і майнових прав для інституційної структури та функціонування економіки"

Ronald H. Coase

"for his discovery and clarification of the significance of transaction costs and property rights for the institutional structure and functioning of the economy"



Р.Х. Коуз

Рональд Х. Коуз

Р.Х. Коуз (нар. 1910) — відомий англо-американський економіст, основоположник неоінституціоналізму — нової базової дослідної програми сучасного інституціоналізму, пов'язаної з перенесенням її підходу на ґрунт модифікованої неокласичної теорії. Новаторські дослідження вченого знайшли відображення у працях "Природа фірми" (1937), "Дискусія з граничних витрат" (1946), "Проблема соціальних витрат" (1960), "Фірма, ринок і право" та стали джерелом вагомих зрушень у сучасному економічному аналізі, що сприяло розвитку нових напрямів теоретичних досліджень, в т. ч. теорії прав власності, теорії організації, економічної історії та ін.

Наукові здобутки вченого пов'язані з комплексним аналізом інституцій економічної системи, запровадженням поняття трансакційних витрат, дослідженням прав власності у контексті "проблеми соціальної вартості" Висновки щодо радикального впливу трансакційних витрат і їх передбачення, зроблені автором у статті "Федеральна комісія зв'язку", отримали назву "теореми Коуза", запровадженої у науковий ужиток Дж.Дж. Стіглером. Нині "теорема Коуза" активно застосовується на практиці (у державній політиці, у діяльності корпорацій, у рішеннях судів усіх рівнів) та вважається одним із найважливіших досягнень економічної науки повоєнного періоду.

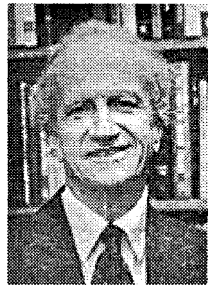
1992 рік

Гері С. Бекер

"за поширення сфери застосування мікроекономічного аналізу на різні види людської поведінки та взаємодії, включаючи неринкову поведінку"

Gary S. Becker

"for having extended the domain of microeconomic analysis to a wide range of human behaviour and interaction, including nonmarket behaviour"



Г.С. Бекер

Гері С. Бекер

Відомий американський економіст Г.С. Бекер (нар. 1930) є одним із першовідкривачів нових напрямів економічних досліджень, в т. ч. теорії людського капіталу, економіки дискримінації, економіки сім'ї, економіки злочинності й ін. Суть найважливіших здобутків вченого розкрито у його працях "Економіка расової дискримінації" (1957), "Економічний аналіз сім'ї" (1985), "Теорія раціональних очікувань" (1988), "Людський капітал, фертильність й економічне зростання" (1990), "Раціональні очікування й ефект ціни споживання" (1991), "Фертильність й економіка" (1992), "Навчання, праця, якість робочої сили й економіка" (1992) та ін.

Заслугами вченого є застосування принципу раціональної поведінки до аналізу тих сфер, які традиційно вважалися підпорядкованими впливу звички та ірраціональності, закладення мікроекономічного фундаменту теорії людського капіталу, розмежування спеціальних і загальних інвестицій, вкладиних у людину, впровадження терміна "спеціального людського капіталу" та здійснення практичних розрахунків економічної ефективності освіти і професійної підготовки.

1993 рік

Роберт В. Фогель,
Дуглас С. Норт

"за оновлення дослідження економічної історії з застосуванням економічної теорії і кількісних методів для пояснення економічних й інституційних змін"



Р.В. Фогель



Д.С. Норт

Robert W. Fogel,
Douglass C. North

"for having renewed research in economic history by applying economic theory and quantitative methods in order to explain economic and institutional change"

Роберт В. Фогель

Р.В. Фогель (нар. 1926) — відомий американський вчений, автор фундаментальної праці "Нова економічна історія, її визначення і методи" (1966), в якій знайшли відображення новаторські напрацювання в галузі кліометрії — напряму наукових досліджень, спрямованих на вивчення економічної історії за допомогою сучасних методів математичного моделювання та статистичного аналізу.

Спираючись на досягнення історичних й економічних дисциплін у галузі економічної динаміки, історії грошового обігу й історичної демографії, вчений широко використовував у своїх дослідженнях "контрфактичні гіпотези" (розумові експерименти, засновані на умовних передбаченнях) та "контрфактичні моделі"(системи рівнянь, що оцінюють можливий розвиток економіки на основі статистичних даних), руйнуючи традиційні уявлення щодо найважливіших передумов і наслідків господарського розвитку США. Опублікована в 1982 р. праця "Наукова історія і традиційна історія" довела існування прямого зв'язку між політичною стабільністю та динамікою економічного розвитку, справивши значний вплив на політику багатьох держав світу.

Дуглас С. Норт

Д.С. Норт (нар. 1920) — визнаний американський економіст, представник кліометричної школи, автор відомої праці "Структура та зміни в економічній історії" (1981), присвяченої дослідженню структури економічних систем, типів і різновидів економічної організації, економічної ролі нових технологій і довгострокових структурних змін в економіці західних країн. Новаторство вченого полягає у кількісних і статистичних оцінках економічних параметрів, побудові контрфактичних моделей, дослідженні та поясненні реальних історичних явищ і подій на основі аналітичного апарату нової інституційної економічної теорії, зокрема теорії трансакційних витрат.

Д.С. Норт одним із перших дав кількісні оцінки та здійснив міждержавні зіставлення різних стратегій економічного зростання, дослідив розвиток прав власності й інші фундаментальні економічні проблеми, тим самим розширивши та збагативши предметне поле економічної науки.

1994 рік



Дж.Ч. Харшані



Дж.Ф. Неш



Р.Дж.Р. Зельтен

Джон Ч. Харшані, Джон Ф. Неш (молодший), Рейнхард Дж.Р. Зельтен

"за внесок у розробку теорії ігор в їх застосуванні до економіки"

John C. Harsanyi, John F. Nash Jr., Reinhard Selten

"for their pioneering analysis of equilibria in the theory of non-cooperative games"

Джон Ч. Харшані

Американський економіст угорського походження Дж.Ч. Харшані (1920—2000) — автор відомих праць з утилітарної етики та економіки добробуту, таких як: "Раціональна поведінка та переговорна рівновага в іграх і соціальних ситуаціях" (1977), "Нариси з етики, суспільної поведінки і наукового трактування" (1976), "Праці з теорії ігор" (1982), "Загальна теорія вибору рівноваги в іграх" (1988, у співавторстві з Р.Дж.Р. Зельтеном) та ін.

Новаторські здобутки вченого пов'язані з удосконаленням "рівноваги Неша" у результаті дослідження складних ситуацій, спричинених асиметричною інформацією. Трансформувавши гру з неповною інформацією у гру з недосконалою інформацією, вчений довів неможливість регулювання останньої за допомогою стандартних моделей. Запропонована Дж.Ч. Харшані методика має

важливе практичне значення, оскільки ігри з неповною інформацією найповніше відображають стратегічні взаємозв'язки, що формуються у реальній дійсності. За її допомогою, наприклад, можна проаналізувати взаємодію між очікуваннями приватних фірм і політикою центрального банку стосовно майбутніх відсоткових ставок.

Джон Ф. Неш

Дж.Ф. Неш (нар. 1928) — визнаний американський економіст і дослідник у галузі теорії ігор, автор відомих статей "Точки рівноваги в іграх з участю n-гравців" і "Проблема укладання угоди" (1951), в яких він з математичною точністю вивів правила дій учасників гри, які виграють відповідно до обраної стратегії, заснованої на постійному пристосуванні до поведінки суперників, що також прагнуть домогтися оптимальних результатів.

В історію економічної науки Дж.Ф. Неш увійшов як розробник новаторського методу, відомого як "рівновага Неша" — сукупності стратегій або дій, згідно з якими кожний учасник гри реалізує найкращу стратегію, побудовану на основі передбачення дій контрагентів. Важливою заслугою вченого стало виведення показника оптимального обсягу інформації на основі аналізу ситуацій із повним і неповним інформуванням гравців про своїх супротивників та запровадження поняття некерованих змінних ринкових відносин як важливого інформаційного елемента знання умов "зовнішнього середовища"

Рейнхард Дж. Р. Зельтен

Р.Дж.Р Зельтен (нар. 1930) — німецький економіст, фундатор теорії некооперативних ігор, організатор науково-дослідного року (1987—1988) з теорії ігор у поведінкових науках, керівник міжнародної групи економістів, біологів, математиків, політологів, психологів, філософів, дослідження якої видано у 4 книгах "Моделі рівноваги гри" (1991). Разом з американським ученим А. Пелмутером дослідник розробив сценарний пакетний метод, пов'язаний зі створенням простих моделей гри конкретних міжнародних конфліктів, які дозволяють здійснювати експериментні перевірки емпіричних фактів.

Науковою заслугою вченого є дослідження можливості використання "рівноваги Неша" для вивчення процесу проведення полі-

тичних переговорів та економічної поведінки, доопрацювання та вдосконалення "рівноваги Неша" для аналізу стратегічної взаємодії у динаміці та застосування отриманих результатів до аналізу конкуренції за умов обмеженої кількості учасників. Розробивши "чисту стратегію" з інтуїтивним вибором, вчений розвинув теорію ігор із погляду динаміки та наближення до умов реального життя. Запроваджене ним поняття рівноваги (досконалої рівноваги Неша, або досконалої рівноваги субгри) передбачає, що стратегії, обрані гравцями, є рівноважними, за Нешем, у кожній субгрі незалежно від їхніх попередніх дій. У подальшому методологія аналізу гри з неповною інформацією, розроблена Р.Дж.Р. Зельтеном, заклала основи розвитку економіки інформації.



Р.Е. Лукас

1995 рік

Роберт Е. Лукас (молодший)

"за розробку та застосування гіпотези раціональних очікувань, трансформації на цій основі макроекономічного аналізу та поглиблення розуміння економічної політики"

Robert E. Lucas Jr.

"for having developed and applied the hypothesis of rational expectations, and thereby having transformed macroeconomic analysis and deepened our understanding of economic policy"

Роберт Е. Лукас

Теоретичний доробок американського економіста Р.Е. Лукаса (нар. 1937) знайшов відображення у працях "Очікування і нейтральність грошей" (1972), "Рівноважна модель в економічному циклі" (1975), "Нариси з теорії економічного циклу" (1981), "Нова класична макроекономіка" (1984), "Модель ділових циклів" (1987), "Раціональні очікування й економічна практика" (1991, у співавторстві з Т. Сарджентом) та ін. Вчений ввійшов у історію економічної науки як автор теорії раціональних очікувань, націленої на досягнення органічного взаємозв'язку між мікроекономікою та макроуправлінням, на основі глибокого вивчення психології та поведінки економічних суб'єктів. Згідно з цією теорією, формування очікувань економічної системи відбувається не лише на основі екстраполяції тенденцій розвитку в минулому, але й на основі аналізу майбутніх можливостей.

Стверджуючи, що очікування суб'єктів господарювання такі ж важливі для економіки, як економічна політика уряду, Р.Е. Лукас доводив безперспективність втручання держави в економічне життя й обмежував функції держави контролем за рівнем цін та регулюванням пропозиції шляхом зниження податків. Теорію раціональних очікувань Р.Е. Лукаса покладено в основу сучасних економетричних моделей функціонування ринкової економіки, що сприяло переосмисленню макроекономічної політики та досягненню вагомих практичних результатів.

1996 рік

Джеймс А. Мірліз, Вільям С. Вікрі

"за фундаментальний внесок в економічну теорію стимулювання в умовах асиметричної інформації"

James A. Mirrlees, William S. Vickrey

"for their fundamental contributions to the economic theory of incentives under asymmetric information"



Дж.А. Мірліз



В.С. Вікрі

Джеймс А. Мірліз

Англійський дослідник Дж.А. Мірліз (нар. 1936) зробив вагомий внесок у розвиток прикладної економіки, насамперед економіки оподаткування. Основні ідеї вченого обґрунтовано у працях: "Настанови з досліджень промислового проекту в розвинутих країнах" (1969, у співавторстві з Я. Літелом), "Моделі економічного зростання" (1973, у співавторстві з Н. Стерном), "Інформація та стимули: економіка батогів і пряників" (1996), "Економіка людей похилого віку" (1997), "Оптимальне оподаткування й інформація" (1997) та ін. Дж.А. Мірліз узагальнив висновки В.С. Вікрі та використав їх у процесі планування дохідності системи оподаткування, розширивши тим самим спектр досліджуваних економічних ситуацій, які характеризуються асиметричністю інформації.

Вільям С. Вікрі

Американський вчений В.С. Вікрі (1914—1996) є автором 8 книг, понад 200 статей і 27 оглядів. Його наукові інтереси пов'язані з

теорією оподаткування та з різними аспектами асиметричності інформації. Вчений одним із перших порушив проблему оптимальної системи оподаткування доходів з огляду на мотивації та асиметричність інформації.

1997 рік

Роберт С. Мертон,
Мірон С. Шоулз

"за нові методи визначення ціни деривативів"

Robert C. Merton,
Myron S. Scholes

"for a new method to determine the value of derivatives"



Р.С. Мертон **М.С. Шоулз**

Мірон С. Шоулз

М.С. Шоулз (нар. 1941) — американський економіст канадського походження, автор низки актуальних наукових праць, таких як: "Ринок цінних паперів: заміщення при ціновому тиску й ефекти інформування щодо ціни на акції" (1972), "Ціноутворення на опціони і пасиви корпорацій" (1973, у співавторстві з Ф. Блеком), "Податки та оцінка опціонів" (1976), "Ефекти дивідендної дохідності та дивідендна політика у ціноутворенні й обігу простих акцій" (1974, у співавторстві з Ф. Блеком), "Оцінка ризиків за несинхронізованих даних" (1978, у співавторстві з Дж. Вільямсом), "Дивіденди і податки: деякі емпіричні результати" (1982, у співавторстві з М.Г. Міллером), "Податки і компенсаційне планування" (1986, у співавторстві з М. Вольфсоном), "Вартість капіталу і зміни в режимах оподаткування" (1988, у співавторстві з М. Вольфсоном), "Ефективність змін у законах про оподаткування діяльності з корпоративної реорганізації" (1990, у співавторстві з М. Вольфсоном) та ін.

Наукові здобутки вченого пов'язані з дослідженням функціонування ринків цінних паперів, проблем ціноутворення фінансових активів, арбітражних операцій на різних біржах, банківського інвестування та відповідних стимулів. Вагомим науковим досягненням М.С. Шоулза є розроблений спільно з американським математиком й економістом Ф. Блеком метод визначення вартості опціону, що не потребує використання премії за ризик конкретної величини, включеної у ціну акції.

Роберт С. Мертон

Р.С. Мертон (нар. 1944) — американський економіст, новаторські здобутки якого знайшли відображення у працях "Фінанси у безперервному часі" (1990), "Факти у фінансовій техніці: прикладні дослідження фінансової інновації" (1995, у співавторстві), "Світова фінансова система: функціональна перспектива" (1995, у співавторстві), "Фінанси" (2000, у співавторстві). Науково-практичні інтереси вченого пов'язані з проблемами фінансової теорії та практики, ціноутворення вторинних цінних паперів, оцінювання опціонів, ризику корпоративних боргів, довгострокових гарантій тощо.

На основі припущення щодо безперервності здійснення операцій з опціонами й акціями вчений запропонував підтримувати між ними безризикове співвідношення, зробив ряд важливих узагальнень та запровадив у науковий ужиток формулу, яка визначає "справедливу вартість" опціону та відіграє важливу роль у прийнятті інвестиційних рішень (формула Блека — Шоулза). На сьогодні ця формула вважається одним із найвагоміших досягнень економічної теорії кінця XX ст., широко використовується для ефективного управління ризиком, оцінювання страхових контрактів і гарантій, визначення вартості нових фінансових інструментів тощо.

1998 рік

Амартіа К. Сен

"за внесок в економічну теорію добробуту"

Amartya K. Sen

"for his contributions to welfare economics"



А.К. Сен

Амартіа К. Сен

А.К. Сен (нар. 1933) — індійський економіст, видатний теоретик економіки добробуту, засновник економіки соціального забезпечення. Інтелектуальні здобутки вченого знайшли відображення більш ніж у двадцяти його книгах, таких як: "Розвиток економіки" (1960), "Колективний вибір і соціальний добробут" (1970), "Зайнятість, технологія і розвиток" (1975), "Вибір. Добробут і вимір" (1982), "Ресурси, цінності та розвиток" (1984), "Політична економія голоду" (1990, у співавторстві з Дж. Дріз), "Індія: еконо-

мічний розвиток і соціальні можливості" (1995, у співавторстві з Дж. Дріз), "Економічна нерівність" (1997) та ін.

Новаторський внесок вченого в економічну теорію пов'язаний із ґрунтовною розробкою проблем бідності та соціальної нерівності. На основі глибокого дослідження економіки продовольчої проблеми та соціального аспекту забезпеченості продовольством вчений обґрунтував практичні рекомендації щодо вирішення світовим співтовариством зазначених проблем.

1999 рік

Роберт А. Манделл

"за розробку монетарної та фіскальної політики у режимах різних обмінних курсів та за аналіз оптимальних валютних зон"

Robert A. Mundell

"for his analysis of monetary and fiscal policy under different exchange rate regimes and his analysis of optimum currency areas"



Р.А. Манделл

Роберт А. Манделл

Р.А. Манделл — американський економіст канадського походження, автор праць "Міжнародна грошова система: конфлікт і реформа" (1965), "Людина й економіка" (1968), "Міжнародна економіка" (1968), "Грошова теорія: процент, інфляція та зростання у світовій економіці" (1971), "Грошовий порядок денний у світовій економіці" (1983, у співавторстві), "Світова нестабільність" (1990, у співавторстві), "Будівництво нової Європи" (1992, у співавторстві), "Інфляція і зростання в Китаї" (1996, у співавторстві) та ін.

Науковою заслугою вченого є розробка теорії оптимальних валютних зон, що доводить переваги фіксованого валютного курсу як ефективного засобу досягнення збалансованості економік за умови високого ступеня інтеграції країн у світову господарську систему. Розроблена дослідником разом з американським вченим М. Флемінгом модель (модель Манделла — Флемінга) пояснює причини коливань рівнів доходу й обмінного курсу, дозволяє проаналізувати взаємодію між товарними і грошовими ринками у малій відкритій економіці та виявити механізм впливу кредитно-грошової і бюджетно-податкової політики на сукупний дохід. Теоретичні розробки дослідника мають велике практичне значення, оскільки дозволяють визначити вплив міжнародного руху капіта-

лу на спроможність країн регулювати власну економіку. Його наукові здобутки стали підґрунтям для впровадження спільної європейської валюти.

2000 рік

Джеймс Дж. Хекман

"за розробку теорії та методів аналізу відібраних зразків"

Даніел Л. Мак-Фадден

"за розробку теорії та методів аналізу дискретного вибору"

James J. Heckman

"for his development of theory and methods for analyzing selective samples"

Daniel L. McFadden

"for his development of theory and methods for analyzing discrete choice"



Дж.Дж. Хекман



Д.Л. Мак-Фадден

Джеймс Дж. Хекман

Дж.Дж. Хекман (нар. 1944) — відомий американський економіст, автор більш ніж 200 наукових праць, серед яких "Оцінка функцій пропозиції праці" (1973, у співавторстві), "Моделі життєвого циклу одержання доходів" (1976), "Продуктивності стандартів в урядовій бюрократії" (1977), "Широкий аналіз даних ринку праці" (1985, у співавторстві) та ін.

Наукові здобутки вченого пов'язані з розвитком моделі життєвого циклу пропозиції праці, одержання доходів, споживання і неринкової вигоди від освіти, а також створенням багатоіндикаторної моделі дослідження змін у поведінці індивідів протягом їхнього життєвого циклу. Економіко-математичне моделювання життєвого циклу індивіда дозволило Дж.Дж. Хекману виявити умови та вплив податків із доходів на нагромадження людського капіталу, пояснити динаміку заробітків людей залежно від інвестицій у людський капітал, розмірів фінансового багатства, здібностей, переваги у часі тощо. Його новаторські дослідження мають важливе практичне значення, оскільки розроблені на їх основі рекомендації сприяють вдосконаленню податкової та бюджетної політики уряду щодо стимулювання нагромадження й ефективного використання людського капіталу.

Даніел Л. Мак-Фадден

Американський економіст Д.Л. Мак-Фадден (нар. 1937), співавтор відомих праць "Нариси з економічної поведінки в умовах нестабільності" (1974), "Економіка виробництва: подвійний підхід до теорії та практики" (1978), "Структурний аналіз дискретних даних з економетричними додатками" (1981), "Мікроекономічне моделювання і числовий аналіз: дослідження попиту в комунальному господарстві" (1984), "Переваги, невизначеність й оптимальність: нариси на честь Леоніда Гурвіца" (1990), "Довідник з економетрики" (1994) та ін.

Новаторський внесок ученого в економічну науку пов'язаний із дослідженням поведінки споживачів за допомогою статистичних методів і методу дискретного вибору. Вагомим здобутком дослідника є розвиток аналізу умовного логіту та розробка укладених логіт-моделей, які уможливили реалістичніші описи та точніші передбачення вибору індивідів. За сучасних умов новаторські методи, запроваджені Д.Л. Мак-Фадденом, є важливою складовою стандартного інструментарію економічної науки.

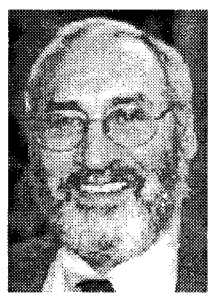
2001 рік



Дж.А. Акерлоф



А.М. Спенс



Дж.Е. Стігліц

Джорж А. Акерлоф, А. Майкл Спенс, Джозеф Е. Стігліц
"за їх аналіз ринків з асиметричною інформацією"
George A. Akerlof, A. Michael Spence, Joseph E. Stiglitz
"for their analyses of markets with asymmetric information"

Джордж А. Акерлоф

Наукові інтереси американського економіста Дж.А. Акерлофа (нар. 1940) пов'язані з проблемами функціонування ринкового ме-

ханізму в умовах невизначеності. У праці "Ринок "лимонів": невизначеність якості та ринковий механізм" учений вперше проаналізував значення асиметричної інформації щодо якості товару. Ґрунтуючись на загальній теорії економічної рівноваги, дослідник виявив причини можливого "провалу" ринку та довів, що асиметрична інформація змушує учасників ринкових угод покладатися на випадок і часто призводить до ринкового краху.

Дж.А. Акерлоф є автором моделі т. зв. ринку "лимонів", яка демонструє той факт, що продаж великої кількості товарів низької якості ускладнює продаж якісних товарів. На основі проведеного дослідження вчений дійшов висновку, що недостатня інформація щодо якості товару, який продається, призводить до постійного зниження цін, аж до зникнення ринку.

А. Майкл Спенс

Американський економіст А.М. Спенс (нар. 1943) здійснив вагомий внесок у розробку моделі ринків з асиметричною інформацією. Вчений запропонував концепцію сигналів ринку, довівши, що за певних умов добре поінформовані учасники ринку можуть збільшувати свої ринкові обороти, передаючи сигнали гірше поінформованим суб'єктам. Досліджуючи проблему цінності інформації у світовому масштабі, дослідник обґрунтував необхідність лібералізації міжнародних економічних відносин і підвищення ефективності сучасних інтеграційних процесів.

Загальновизнаними є дослідження А.М. Спенса, пов'язані з практичним застосуванням результатів аналізу страхових ринків, одержаних Нобелівськими лауреатами В.С. Вікрі та Дж.А. Мірлісом. Аналізуючи важливі аспекти стратегічної поведінки на ринку в рамках нової теорії промислових організацій, вчений став одним із перших науковців, які сприяли активному застосуванню теорії ігор в економічних дослідженнях.

Джозеф Е. Стігліц

Дж.Е. Стігліц (нар. 1943) — відомий американський дослідник, автор фундаментальних праць "Лекції з економічної теорії державного сектору: Підручник" (у співавторстві з Е. Аткінсон), "Економіка державного сектору" та ін. Протягом 1997—2000 рр. він обіймав посади першого віце-президента і головного економіста Міжнародного банку реконструкції та розвитку. Після своєї відставки у 2000 р. вчений публічно звинуватив впливові міжна-

родні організації (МВФ та МБРР) у проведенні неадекватної політики щодо Росії та країн Південно-Східної Азії.

Наукові здобутки Дж.Е. Стігліца пов'язані з дослідженням механізму "зворотної ринкової адаптації", за якого недостатньо інформовані учасники ринку одержують інформацію від краще поінформованих, розробкою моделі ринків з асиметричною інформацією, аналізом ефективності фінансового ринку, що знайшло відображення у т. зв. "парадоксі Гроссмана — Стігліца" Разом із С. Гроссманом і Дж. Ейкерлофом учений довів, що асиметрична інформація може призвести до зворотної селекції, за якої на ринку починають переважати продавці товарів низької якості.

2002 рік

Даніель Канеман

"за впровадження висновків із психологічних досліджень в економічну науку, особливо тих, що стосуються людської думки та прийняття рішень під впливом невизначеності"

Вернон Л. Сміт

"за впровадження лабораторного експерименту як засобу емпіричного економічного аналізу, особливо щодо вивчення альтернативних ринкових механізмів"



Д. Канеман



В.Л. Сміт

Daniel Kahneman

"for having integrated insights from psychological research into economic science, especially concerning human judgment and decision-making under uncertainty"

Vernon L. Smith

"for having established laboratory experiments as a tool in empirical economic analysis, especially in the study of alternative market mechanisms"

Даніель Канеман

Д. Канеман (нар. 1934) — ізраїльський і американський економіст, який разом із психологом А. Тверскі розробив теорію перспектив — теорію прийняття рішень за умов невизначеності, яка

стала вагомим внеском в економічну науку. Згідно з зазначеною теорією індивіди спочатку виконують "редагування" (попередній відбір, пов'язаний із відсіюванням неприйнятних варіантів), а потім оцінюють відібрані альтернативи.

На основі багатого статистичного матеріалу вчені вивели функцію цінності та реалізували фундаментальний багаторічний проект із дослідження евристик і відхилень індивідуальних суджень, а також спостереження за поведінкою згідно з прийнятим в економічній теорії нормативним стандартом. Заслугою дослідників став перегляд усталених методів і доктрин економічної теорії, насамперед моделі "людини економічної" як раціональної, поінформованої істоти. Вчені довели, що у процесі прийняття рішень переважна більшість індивідів керується нераціональними, інтуїтивними міркуваннями — "поведінковими евристиками" Значну увагу дослідники приділяли методам математичного моделювання, зокрема розробці моделі, здатної пояснити поведінкові реакції, які мають відхилення від тих, що є традиційними в економічній теорії.

Вернон Л. Сміт

Американський економіст В.Л. Сміт (нар. 1927) — відомий дослідник у галузі теорії капіталу, засновник експериментальної економіки, автор більш ніж 200 книг та статей, таких як: "Принцип одностайності і добровільне рішення в соціальному виборі" (1977), "Мікроекономічна система як експериментальна наука" (1982), "Механізм комбінованого аукціону для розподілення часових інтервалів в аеропорту" (1982, у співавторстві), "Фіктивне підприємство, банкрутство й ендогенне очікування на експериментальних ринках наявних активів" (1988, у співавторстві) та ін.

Завдяки В.Л. Сміту експерименти в економіці стали важливим методом економічної науки, що надає нові джерела даних, стимулює розвиток теоретичних досліджень та практичних застосувань. Новації вченого полягали у системному вивченні базових засад прийняття рішень щодо суспільного вибору та практичному застосуванні експериментальної економіки у дослідженні економічних систем, виявленні властивості конвергенції власності на різних ринках, аналізі таємних угод, контролі над цінами й іншими видами втручань у ринковий механізм. Вони були успішно апробовані у процесі розробки ринкової моделі для функціонування фондової біржі в Арізоні й електронного ринку води у Каліфорнії.

2003 рік

Клів В.Дж. Гренджер

“за використання методу загальних тенденцій при аналізі економічних часових рядів”

Роберт Ф. Енджел

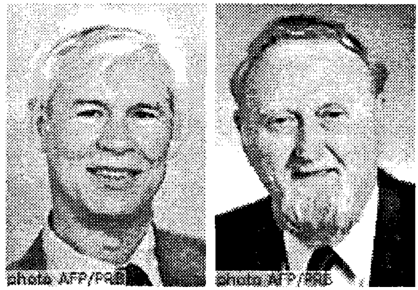
“за використання методів часової змінної при аналізі економічних часових рядів”

Robert F. Engle

“for methods of analyzing economic time series with time-varying volatility (ARCH)”

Clive W.J. Granger

“for methods of analyzing economic time series with common trends (cointegration)”



Р.Ф. Енджел К.В.Дж. Гренджер

Клів В.Дж. Гренджер, Роберт Ф. Енджел

Американські економісти К.В.Дж. Гренджер (нар. 1934) та Р.Ф. Енджел (нар. 1942) — видатні дослідники в галузі вивчення часових рядів і запровадження нового покоління засобів прогнозування, заснованих на аналізі їх імовірнісних (стохастичних) властивостей. Науковою заслугою вчених є розробка інноваційних статистичних методів коінтеграції, ARCH-моделювання та взаємопов’язаних спектральних регресій.

Праці Р.Ф. Енджела та К.В.Дж. Гренджера започаткували новий напрям у методах прогнозування та заклали теоретичні підвалини ARIMA-аналізу, пов’язаного з моделюванням стаціонарних часових рядів за допомогою їх колишніх значень й екзогенної випадкової величини. Використовуючи сучасні, економетричні методи, дослідники проаналізували довгострокові взаємозв’язки відносних цін і валютних курсів, встановили їх коінтеграцію та запровадили методику перевірки останньої (тест Енджела — Гренджера).

На сьогодні результати дослідження методів аналізу економічних часових рядів в умовах мінливості часової залежності отримали широке практичне застосування. Наприклад, метод ARCH, як важливий інструмент оцінки ризику у фінансовій сфері, був використаний експертами у процесі запровадження євро. Модель Енджела є незамінною для фінансових і ринкових аналітиків для оцінки ризиків портфельних інвестицій.

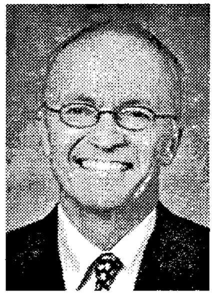
2004 рік

Фінн Е. Кютланд,
Едвард С. Прескотт

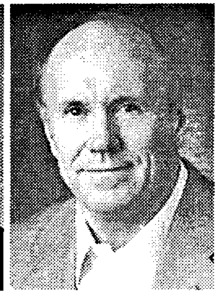
"за їхній внесок у динамічну макроекономіку: часова послідовність економічної політики та рушійні сили бізнес-циклів"

Finn E. Kydland,
Edward C. Prescott

"for their contributions to dynamic macroeconomics: the time consistency of economic policy and the driving forces dehind business cycles"



Ф.Е. Кютланд



Е.С. Прескотт

Фінн Е. Кютланд, Едвард С. Прескотт

Норвезький економіст Ф. Кютланд (нар. 1943) та американський економіст Е. Прескотт (нар. 1940) — відомі західні дослідники, співавтори праці "Правила, а не свавілля: непослідовність оптимальних планів" (1977), основні положення якої спрямовані на перегляд класичної кейнсіанської теорії. Провівши чітку межу між правилами та дискреційними діями, вчені збагатили макроекономічну теорію ґрунтовним дослідженням непослідовності політики у часі. Звернувши увагу на те, що дискретні заходи мають не лише негайні, а й довгострокові наслідки, науковці довели, що всі проблеми випливають зі стратегічних економічних і політичних помилок.

Наукові здобутки дослідників пов'язані з запровадженням у науковий вжиток поняття "динамічної неузгодженості"; дослідженням закономірностей вияву циклів ділової активності, в т. ч. їх залежності від поведінки окремих споживачів і фірм; розробкою моделі реального бізнес-циклу на основі новаторської процедури калібрування. Найважливіші ідеї Ф. Кютланда та Е. Прескотта лягли в основу реформування діяльності центральних банків багатьох країн, насамперед: розширення відкритості та комунікативності їх діяльності, формування нових підходів до фіскальної політики на основі т. зв. згладжуючих податків, збагачення методології кліометрії (нової економічної історії) тощо.

ГЛОСАРІЙ

Один тільки Бог може скласти ідеальний словник.

П. Буаст

Абстракція (*abstraction*, від лат. *abstractio* — віддалення, відволікання) — відмова від поверхових, несуттєвих ознак явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих, сталих і загальних зв'язків.

Автаркія (*autarky*) — економічний режим країни, що передбачає її самозабезпечення та відсутність торгових зв'язків з іншими країнами.

Аграрні відносини — особливий вид економічних відносин між членами суспільства, господарствами, державою з приводу володіння та використання землі й привласнення інших об'єктів власності, а також виробництва, розподілу обміну, споживання та реалізації сільськогосподарської продукції і послуг.

Агропромислова інтеграція — посилення виробничо-економічних зв'язків і органічне поєднання сільського господарства та галузей промисловості, транспорту, торгівлі тощо, які обслуговують сільське господарство, постачають ресурси і доводять його продукцію до споживача.

Агропромисловий комплекс, АПК — організаційно-економічна форма інтеграції сільськогосподарських і промислових видів діяльності; сукупність галузей народного господарства, які зайняті виробництвом сільськогосподарської продукції, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача, а також виробництвом відповідних засобів виробництва.

Адаптивні очікування (*adaptive expectations*) — очікування з приводу інфляції та інших економічних подій, що ґрунтуються на попередньому досвіді людей.

Адміністративні методи — заходи державної влади, що мають своїм змістом заборону, дозвіл або примусові дії щодо діяльності суб'єктів економіки.

Адміністративно-командна система управління — централізоване, всеохоплююче державне управління соціально-економічним розвитком країни на основі директивного плану.

Ажіо (*agio*) — різниця між номінальною і реальною міновою вартістю грошової одиниці або цінного папера.

Акредитив (*letter of credit*) — документ, що засвідчує право клієнта банку на отримання готівки у філії цього банку або в банку-кореспонденті.

Акселератор (*accelerator*) — коефіцієнт, який відображає позитивний вплив збільшення ВВП на рівень інвестицій.

Активи підприємства (*assets*) — сукупні майнові цінності, що використовуються з метою одержання прибутку.

Активізм (*activism*) — політика активного втручання держави в розвиток економічних процесів.

Акцизи (*excise-tax*) — непрямі податки, що включаються в ціну товару або послуги.

Акціонерне товариство — господарська організація, створена на основі централізації грошових коштів шляхом продажу акцій.

Акція (*equity stock*, від лат. *actio* — дія, дозвіл) — цінний папір, емітований акціонерними товариствами; засвідчує вкладення певної кількості капіталу і дає право її власникові на отримання певного доходу (дивіденду) з прибутку акціонерного товариства.

Амортизаційна політика — встановлення державою строків служби, норм та порядку амортизаційного списання основного капіталу.

Амортизація (від лат. *amort* — безсмертя або *amortisatio* — погашення): 1) процес поступового перенесення вартості основного капіталу на новостворену продукцію в міру його зношування; 2) процес відновлення вартості основного капіталу за рахунок цільового нагромадження грошових засобів.

Амортизація основного капіталу (*amortization*) — процес поступового перенесення вартості основного капіталу на вартість створюваних товарів.

Антиінфляційна політика — комплекс взаємопов'язаних заходів і важелів держави й центрального банку країни з метою запобігання високим темпам інфляції та управління нею на незагрозливому для стабільності економічної системи рівні.

Антициклічне регулювання економіки (*economy anticyclic regulation*) — свідомі цілеспрямовані дії держави з метою послаблення циклічних коливань, стабілізації ринкової кон'юнктури та збільшення темпів економічного зростання.

Аудит (від англ. *auditor* — ревізор, від лат. *auditor* — слухач) — послуги щодо оцінки фінансової звітності фірми з огляду на достовірність інформації та можливості фірми у сфері бізнесу.

Аукціон (від лат. *auctio* — збільшення) — відкриті торги на конкурсній основі, де власником стає покупець, що запропонував максимальну ціну.

Банк (*bank*) — кредитно-фінансова установа, яка акумулює гроші й надає їх у формі кредитів своїм клієнтам, здійснює грошові розрахунки та інші операції.

Банківський рай (*tax shelter*) — економічна зона з гнучким або практично не відчутним податковим та валютним регулюванням банківської діяльності (наприклад, Люксембург, Панама, Швейцарія та ін.).

Банкнота — вексель банку, за яким пред'явник може одержати гроші і яким банк замінює комерційний вексель.

Банкрутство (*bankruptcy*, від італ. *banco rotto* — розбитий банк) — нездатність економічного суб'єкта здійснювати платежі за борговими зобов'язаннями, засвідчена судовою інстанцією.

Бартер (*barter*) — прямий, не опосередкований грошима обмін товарами або послугами.

Безробіття (*unemployment*) — соціально-економічне явище, пов'язане з перевищенням пропозиції робочої сили над попитом на неї, стан незайнятості частини економічно активного населення.

"Бики" — посередники на ринку цінних паперів, що грають на підвищенні курсу, купують цінні папери, очікуючи зростання курсу через деякий час.

Бідність (*poverty*) — становище, за якого елементарні потреби індивіда або родини перевищують наявні засоби для задоволення їх.

Бізнес-план — короткий виклад цілей і шляхів діяльності фірми, обґрунтування доцільності капіталовкладень для залучення інвесторів та кредиторів.

Білонна монета (від фр. *billen* — низькопробне срібло) — розмінна неповноцінна монета, вартість металу й карбування якої значно нижчі за номінальну.

Біметалізм (від лат. *bis* — двічі та *metallum* — метал) — грошова система, згідно з якою за сріблом та золотом (двома металами) за-

конодавчо закріплюється роль грошей, а монети, які карбують із цих металів, виконують усі функції грошей.

Біржа — організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами та зразками (товарна біржа), систематичних операцій із купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці).

Біржа праці — установа, посередник на ринку праці, що надає спеціалізовані послуги з працевлаштування; елемент ринкової інфраструктури.

Біржова угода — домовленість про взаємну передачу прав та зобов'язань стосовно біржового товару, яка супроводжується передачею фінансового інструменту (банківських документів чи грошей) від однієї особи до іншої.

Благо — матеріальні та нематеріальні цінності, що приносять людям користь.

Бонус (від лат. *bonus* — добрий) — додаткова винагорода працівникам за результатами господарської діяльності фірми.

Брокер (*broker*) — посередник, що за винагороду здійснює купівлю-продаж цінних паперів, товарів та інших об'єктів власності.

Бюджет сім'ї (*family budget*, від англ. *budget* — сумка) — баланс сімейних доходів та витрат, складений, як правило, на один місяць.

Бюджетно-податкова політика — система регулювання, пов'язана з функціонуванням державних фінансів, формуванням державного бюджету та державними витратами і спрямована на реалізацію цілей соціально-економічного розвитку країни.

Валовий внутрішній продукт, ВВП (*gross domestic product, GDP*) — загальна ринкова вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених у країні за рік.

Валовий дохід (*gross income*) — виражений у грошовій формі сумарний річний дохід підприємства (фірми), отриманий у результаті виробництва і продажу продукції та послуг.

Валовий національний продукт, ВНП (*gross national product, GNP*) — загальна ринкова вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік за допомогою факторів виробництва, що належать резидентам країни незалежно від того, де ці фактори застосовуються, — у національній економіці чи за кордоном.

Валюта (англ. *currency* — грошовий обіг, валюта, від італ. *valuta* — ціна, вартість, із лат. *valere* — мати силу, коштувати) —

грошова одиниця, що використовується для визначення величини вартості товарів.

Валюта конвертована — національна грошова одиниця, яка має здатність вільно обмінюватися на іноземні валюти, виконувати функцію світових грошей.

Валютний кошик — фіксований набір валют, що використовується для визначення середньозваженого курсу окремих валют.

Валютний курс — ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн.

Валютні резерви (*monetary reserves*) — платіжні засоби, які має у своєму розпорядженні центральний банк для покриття дефіциту платіжного балансу, здебільшого у вигляді вільно конвертованих валют, золота, боргових вимог до МВФ.

Вартість грошей (*value of money*) — кількість товарів та послуг, які можна обміняти на одиницю грошей; купівельна спроможність одиниці грошей.

"Ведмеді" — посередники на фондовій біржі, що грають на пониженні курсу — укладають строкові угоди на товари, які сподіваються придбати на момент виконання угоди за нижчою ціною.

Вексель — письмове боргове зобов'язання встановленої законом форми, в якому зазначена величина грошового боргу, строки його сплати, а також право його власника (векселедержателя) вимагати від боржника (векселедавця) сплати боргу за настанням означеного строку.

Величина попиту (*quantity demanded*) — кількість певного товару або послуги, яку покупці готові придбати за певної ціни впродовж певного проміжку часу.

Венчурні підприємства — малі підприємства з високим ступенем ризику, що спеціалізуються на розробці наукових ідей та втіленні їх у нові технології та продукти, а також забезпечують зв'язок між фундаментальними дослідженнями і масовим виробництвом.

Верифікація (від англ. *verification* — контроль, перевірка) — перевірка достовірності інформації, алгоритму і результатів дослідження за допомогою методів візуального й логічного контролю.

Виробництво — процес створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для існування й розвитку людини.

Виробнича функція — технологічне співвідношення, що висвітлює залежність між сукупними витратами факторів виробництва і максимально можливим обсягом випуску продукції.

Виробничі відносини — відносини між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ та послуг.

Витрати виробництва (*expenses*) — вартість спожитих факторів виробництва в процесі перетворення їх на товарну продукцію.

Витрати обігу (*cost of sales*) — витрати коштів, пов'язані з реалізацією товарів у торговельно-ринкову сферу та сферу споживання.

Відкрита економіка (*open economy*) — стан вільної взаємодії національної економіки з економіками інших країн, що виникає на ґрунті міжнародних переміщень товарів, капіталу та валют.

"Відмивання" грошей — операції, спрямовані на приховування джерел надходження грошових коштів з метою їхньої легалізації.

Відтворення (*reproduction*) — безперервність процесу виробництва товарів та послуг, на основі якого здійснюється оновлення елементів економічної системи.

Віртуальна економіка (від лат. *virtuais* — той, що має або може проявитися) — економіка, в якій індетермінізм превалює над детермінізмом, а усталені причинно-наслідкові зв'язки перестають діяти.

Власність — це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення умов та результатів виробництва.

Генеральна угода з тарифів і торгівлі, ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) — підписана в 1947 р. в Женеві багатостороння угода щодо митних тарифів і торгової політики країн-учасниць.

Гіперінфляція (від грец. *hyper* — над і лат. *inflation* — здуття) — процес різкого знецінення грошей, викликаний повним розладом системи грошового обігу. Виявляється в безупинному і швидкому зростанні цін.

Глобалізація (від фр. *global* — загальний, всесвітній, з лат. *globus* — куля) — якісно новий етап взаємозалежності національних економік на основі поглиблення інтернаціоналізації світового господарства, інтенсифікації міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталу, робочої сили і технологій.

Глобальна економіка — цілісний загальносвітовий господарський організм, міжнародне переплетення національних економік, поєднаних світовою виробничо-збутовою мережею, міжнародною фінансовою системою, планетарною інформаційною мережею тощо.

Глобальні проблеми — проблеми, пов'язані з природними й антропогенними явищами, породженими розвитком сучасної цивілізації, які мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення.

Господарський механізм (*economic mechanism*) — сукупність форм і методів регулювання економічних процесів і суспільних дій економічних суб'єктів на основі знання економічних законів, використання економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Готівка (*currency*) — монети і паперові гроші.

Гранична корисність (*marginal utility*) — додаткова корисність, яку отримує споживач із додаткової одиниці блага.

Граничний дохід (*marginal income*) — приріст доходу в результаті зростання продажу товарів на одну одиницю.

Гроші — особливий товар, який виконує роль загального еквівалента, виступає посередником в обміні товарів і виражає економічні відносини між людьми з приводу виробництва та обміну товарів; благо, що має найвищий ступінь ліквідності.

Грошова маса — сукупність усіх грошових коштів у готівковій і безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів, послуг та всі нетоварні платежі в народному господарстві.

Грошова система — форма організації грошового обігу, яка історично склалася в певній країні й законодавчо закріплена державою.

Грошовий капітал (*money capital*) — гроші, спрямовані на купівлю капітальних благ.

Грошовий обіг — рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві.

Грошові агрегати — показники кількості та структури грошової маси; види грошей, диференційовані за ступенем ліквідності.

Дезінфляція (*dissinflation*) — зниження темпів зростання інфляції або повне її припинення.

Демонополізація — створення і захист конкурентного середовища, подолання державної та недержавної монополії.

Демпінг (*dumping*) — продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від внутрішніх.

Депозит (*deposit*) — грошові активи, вкладені в банк з метою одержання відсотків.

Депозитарій — юридична особа, що діє на ринку цінних паперів і надає послуги щодо зберігання, обліку та передання прав на цінні папери.

Депозитний сертифікат банку — письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів юридичних осіб.

Деприватизація — 1) анулювання рішення про приватизацію, якщо вона визнана незаконною; 2) передача колишньому власникові або його нащадкам раніше націоналізованої власності (реституція).

Дерегуляція економіки — система організаційно-інституційних заходів держави, спрямованих на усунення адміністративних, економічних та організаційних перешкод, що стримують розвиток підприємництва.

Державне планування — розробка моделі майбутнього стану національної економіки з одночасним визначенням шляхів, способів, засобів і термінів досягнення параметрів економічного та соціального розвитку.

Державне прогнозування — науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки в майбутньому, альтернативних шляхів і строків досягнення бажаних цілей, наслідків державного втручання (невтручання) в економічне життя суспільства.

Державне програмування — розробка комплексних програм розвитку національної економіки або її секторів, тобто визначення цілей і пріоритетів економічного та соціального розвитку країни, а також можливих шляхів та засобів їхньої реалізації.

Державне регулювання економіки, ДРЕ — система дієвих заходів (форм, методів та інструментів) законодавчого, виконавчого й судового характеру, спрямованих на розвиток національної економіки і реалізацію соціально-економічних цілей суспільства.

Державний борг — накопичені зобов'язання держави перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами.

Державний бюджет — річний план утворення та використання фінансових ресурсів, необхідних державі для виконання нею відповідних функцій і реалізації конкретних цілей.

Державний сектор економіки — комплекс господарських об'єктів, які повністю або частково перебувають у власності (підпорядкуванні) центральних або місцевих органів державної влади і

використовуються державою для виконання економічних, соціально-культурних та політичних функцій.

Державні корпорації — форма державних підприємств, яким надається право господарської самостійності.

Держконтракт і держзамовлення — договори між державою і суб'єктами господарювання на виготовлення певного товару чи виконання певного виду послуг.

Дефіцит державного бюджету — перевищення витрат бюджету над його доходами.

Дефлятор — коефіцієнт, що застосовується для перерахунку макропоказників відповідно до цін базового періоду.

Дефляція (*deflation*) — падіння загального рівня цін в економіці країни.

Дефолт — невиконання зобов'язань, відмова від сплати боргу.

Диверсифікація (від лат. *diversus* — різний та *facere* — робити) — розподіл інвестицій між різними об'єктами з метою зниження ризику.

Дивіденд (*dividend*) — дохід, одержуваний власником акції із прибутку акціонерного товариства.

Дилер — біржовий посередник, що проводить операції від свого імені та власним коштом.

Директивне планування — спосіб управління економікою країни із застосуванням обов'язкових для виконання завдань щодо виробництва й розподілу продукції та послуг.

Дисконтування (від лат. *computo* — рахую) — розрахунок суми доходу від капітальних активів, яку буде отримано через певний час за чинної норми відсотка.

Дискримінація при наймі (*discrimination in hiring*) — різна оцінка окремих працівників, що мають однакові характеристики продуктивності, але належать до різних демографічних груп.

Дистриб'ютор (від англ. *distribution* — розподіл) — незалежний посередник (юридична або фізична особа), що збуває споживачам або дрібним торгівцям продукцію, придбану оптовими партіями у виробників.

Диференційна рента I — додатковий чистий дохід, одержуваний у результаті продуктивнішої праці на кращих за родючістю й місцезнаходженням землях.

Диференційна рента II — додатковий чистий дохід, що виникає в результаті підвищення продуктивності землі за рахунок додаткових вкладень капіталу.

Диференційований продукт (*differentiated product*) — продукт, що відрізняється за фізичними або іншими параметрами від аналогічних продуктів, вироблених іншими виробниками; продукт, при купівлі якого покупці віддають перевагу певному продавцеві, незважаючи на те, що ціни у всіх продавців однакові.

Дійсні потреби — потреби, які формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду.

Діловий (економічний) цикл (*business cycles*) — коливання загального рівня ділової активності країни у вигляді чергування періодів піднесення та спаду, як правило, різної тривалості та рівня. Визначається здебільшого динамікою реального валового внутрішнього продукту (ВВП).

Договірне регулювання оплати праці — економіко-правова система співробітництва і компромісів між найманими працівниками й працедавцями на основі проведення переговорів та укладання угод.

Додана вартість (*value added*) — вартість проданого фірмою продукту за вирахуванням вартості предметів праці, куплених і використаних фірмою для виробництва цього товару.

Доларова зона (*dollar zone*) — валютна територіальна зона, що охоплює країни, в яких без обмежень використовується долар США в іноземних розрахунках.

Дотація — доплата з державного бюджету задля збалансування бюджетів нижчих рівнів; різновид субсидій.

Дохід (*income*) — певна кількість грошових коштів, матеріальних благ чи послуг, отриманих фізичною особою, підприємством чи економікою в цілому за певний проміжок часу.

Дохід кінцевого використання (*disposable income*) — сума грошей, яка залишається в розпорядженні населення після сплати всіх видів податків і неподаткових платежів державі.

Екологічна криза — незворотні антропогенні зміни екосистеми, глобальне порушення природної рівноваги та деградація навколишнього середовища, що втрачає здатність до самовідтворення.

Екологічний демпінг — один із проявів недобросовісної конкуренції, пов'язаний з необґрунованим зниженням експортних цін шляхом скорочення витрат на природозберігаючі та екологобезпечні технології.

Екологічний фактор — система спеціалізованих видів трудової діяльності й витрат, спрямованих на раціональне використання

природних ресурсів, охорону та відтворення навколишнього середовища.

Екологічні стандарти — нормативи, які регулюють взаємодію суспільства з навколишнім середовищем: норми викиду шкідливих речовин у повітря чи водойми, рівень радіаційного забруднення і т. ін.

Економіка участі (*economy of participation*) — сукупність характеристик трансформації відносин власності та процесів в організації праці й управлінні виробництвом. Існують три форми економіки участі: участь у прибутку, участь у власності та участь в управлінні підприємством.

Економікс (*Economics*) — суспільна наука про використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення необмежених матеріальних потреб суспільства.

Економічна безпека — спроможність країни нейтралізувати негативні зовнішні дії власними внутрішніми ресурсами.

Економічна ефективність (*economic efficiency*) — досягнення найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю продукції.

Економічна ідеологія — представлена в економічній теорії система ідей, що відображає інтереси певних соціальних груп або соціально-економічної системи в цілому.

Економічна інформація — сукупність відомостей про функціонування економіки та управління нею.

Економічна інфраструктура (від лат. *infra* — нижче, під і *structure* — структура) — сукупність галузей і видів діяльності, що обслуговують як виробничу, так і невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна й професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Економічна категорія — наукове поняття, теоретичний абстрактний вираз, реально існуючих економічних явищ і процесів.

Економічна кон'юнктура — стан локального або загального економічного простору на певний час, відображений сукупністю економічних показників.

Економічна політика держави — система економічних ідей, цілей держави, завдань та засобів їх досягнення, а також діяльність органів державної влади й управління щодо їх реалізації.

Економічна система — сукупність взаємопов'язаних і певним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Економічна теорія — суспільна наука, яка вивчає закони функціонування та розвитку економічних систем, визначає умови, принципи та механізми ефективного господарювання.

Економічне зростання (*economic growth*) — збільшення обсягів національного виробництва в абсолютному вираженні або у розрахунку на душу населення.

Економічне мислення — усвідомлення економічної дійсності, система наукових поглядів щодо закономірностей економічного розвитку, сутності економічних явищ і процесів.

Економічне моделювання — формалізований опис економічних процесів і явищ (за допомогою математики і економетрики), структура якого відтворює абстраговану реальну картину економічного життя. Економічна модель дозволяє глибше виявити і дослідити основні риси і закономірності реального об'єкта пізнання.

Економічне самовизначення індивіда — усвідомлений вибір індивідом напрямку, способу та форм включення у систему суспільно-економічних відносин та зв'язків.

Економічний дирижизм — активна участь держави у регулюванні соціально-економічного розвитку країни на основі використання широкого спектра методів й інструментів.

Економічний лібералізм — система соціально-економічних відносин, у якій домінують ринкові регулятори, а роль держави зводиться до виконання мінімальних економічних функцій на основі використання переважно економічних та правових методів регулювання.

Економічний режим (*economic regime*) — інституційні умови організації господарської діяльності у межах певної економічної системи.

Економічні блага — здебільшого створені людською працею кількісно обмежені засоби задоволення людських потреб.

Економічні відносини — відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ.

Економічні закони — внутрішньо необхідні, сталі й істотні причинно-наслідкові зв'язки між протилежними сторонами, властивостями економічних явищ і процесів, елементами економічної системи.

Економічні інтереси — усвідомлене прагнення економічних суб'єктів до задоволення власних потреб, об'єктивні спонукальні мотиви їхньої господарської діяльності.

Економічні методи ДРЕ — створена державою система фінансового або матеріального стимулювання діяльності суб'єктів господарювання, що впливає на їхні економічні інтереси й зумовлює адекватну поведінку: інструменти податкової, амортизаційної, облікової, митної, валютної політики тощо.

Економічні ресурси (*economic resources*) — сукупність ресурсів, що використовуються для виробництва товарів та послуг: земля, праця, капітал, підприємницькі здібності, технологія, інформація та ін.

Економічні стимули (*economic incentives*) — фактори, що мотивують і впливають на поведінку окремих економічних суб'єктів.

Економічно активне населення — частина працездатного населення, що пропонує свою робочу силу для виробництва товарів та послуг.

Експлуатація (фр. *explotaition* — використання, отримання вигоди) — 1) привласнення результатів примусової праці; 2) розробка покладів корисних копалин; 3) використання об'єктів основного капіталу та інфраструктури.

Екстенсивний тип економічного зростання (*extensive economic type of growth*) — збільшення обсягів виробництва, що досягається шляхом кількісного приросту факторів виробництва за їх незмінних якісних характеристик.

Еластичність (лат. *elasticus* — гнучкий) — ступінь реакції однієї економічної змінної на зміну параметрів іншої.

Електронні гроші — банківська система переказу грошових засобів за допомогою ЕОМ. Електронні гроші посилюють тенденцію дематеріалізації грошових засобів, значно прискорюють їхній обіг, зменшують витрати, що позитивно впливає на економічний розвиток країни.

Еміграція — виїзд громадян однієї країни в іншу з метою працевлаштування або зміни місця проживання й отримання громадянства.

Емісія грошей — випуск грошей в обіг; одна з функцій центрального банку.

Ефективна зайнятість (*efficient employment*) — розподіл трудових ресурсів, який задовольняє потреби суспільного виробництва щодо кількості та якості робочої сили і забезпечує найбільший його обсяг.

Євро — єдина валюта держав — членів ЄС, введена згідно з Маастрихтською угодою (1991 р.).

Європейський союз, ЄС (*Europian union, EU*) — асоціація європейських держав, утворена в 1958 р. з метою поступової ліквідації мита й імпортних квот у торгівлі між країнами-членами, запровадження спільного мита на імпорт товарів із третіх країн, зрештою переходу до вільного переміщення праці й капіталу в межах країн — членів асоціації та узгодження економічної політики в інших сферах.

Єдина тарифна система — система оплати праці на основі запровадження єдиної тарифної сітки і введення системи гнучких тарифних ставок.

"Жовте зобов'язання" (*yellow dog contact*) — контракт (незаконний), за яким працівник при оформленні на роботу дає зобов'язання не вступати в профспілку.

Загальна корисність (*total utility*) — загальна величина задоволення, що отримує індивід від споживання певної кількості блага.

Зайнятість (*employment*) — сукупність економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням економічно активного населення робочими місцями та їхньою діяльністю в суспільному виробництві з метою одержання доходу.

Закон зростання потреб — закон, який виражає внутрішньо необхідний, суттєвий і сталий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин і кількісним зростанням, якісним удосконаленням та збагаченням індивідуальних, колективних та суспільних потреб.

Закон Оукена (*Okun's law*) — емпірично встановлена обернена залежність між рівнем безробіття й обсягом виробленого ВВП, кількісне значення якої коливається в межах від 2 до 3 %. Трактується як: 1) вплив зміни рівня циклічного безробіття на відхилення фактичного рівня ВВП від потенційно можливого; 2) вплив динаміки фактичного рівня безробіття на динаміку реального ВБП.

Закон пропозиції (*law of supply*) — економічний закон, що виражає пряму залежність між ціною і величиною пропозиції товару або послуги впродовж певного проміжку часу.

Закон спадної граничної корисності (*low of diminishing marginal utility*) — економічний закон, що виражає залежність, згідно з якою в міру того, як споживач збільшує споживання товару або послуги, гранична корисність від споживання кожної додаткової одиниці товару або послуги зменшується.

Заробітна плата (*wage*) — грошова винагорода, яку отримує власник робочої сили в обмін на надані послуги праці; ціна використання послуг праці.

Засоби праці — річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці.

Застава (*pledge*) — передача боржником свого майна кредитору як гарантії сплати боргу.

Земельна рента — економічна категорія, яка виражає відносини привласнення додаткового продукту власником землі через механізм орендної плати за право користування землею.

Земля — фактор виробництва, який включає в себе землю, а також лісові, водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі.

Змінні витрати (*variable costs*) — витрати, що залежать від кількості продукції, яка виробляється, складаються з витрат на сировину, матеріали, заробітну плату тощо.

Змішаний, або реальний, тип економічного зростання (*mixed or real economic type of growth*) — збільшення обсягу ВВП як у результаті кількісного зростання факторів виробництва, так і за рахунок якісного удосконалення їх.

Зовнішні ефекти (екстерналії) — витрати й вигоди, пов'язані з виробництвом і споживанням благ тими суб'єктами, які не є учасниками певної ринкової угоди.

Зовнішньоекономічна політика — діяльність держави щодо регулювання економічних відносин з іншими країнами, спрямована на забезпечення ефективного використання зовнішнього фактора в національній економіці, реалізації конкурентних переваг країни, раціонального входження у світове господарство.

Золотий паритет — законодавче встановлення ваги чистого золота в національний валюті країни і співвідношення з іншою валютою за вмістом золота.

Золотий стандарт — грошова система, що ґрунтується на виконанні золотом ролі загального еквівалента і її законодавчому закріпленні.

Золотодевізний стандарт — форма золотого стандарту, за якого банкноти розмінюються на девізи у вигляді валют інших країн золотозливкового стандарту, які, у свою чергу, обмінюються на золото.

Імміграція (*immigration*) — в'їзд у країну громадян іншої країни на підставі міжнародних угод і контрактів.

Інверсійна економіка (лат. *intersio* — розгортання, перестановка) — зміна поступального напряму розвитку економіки, що для постсоціалістичних країн означає розвиток у напрямі від адміністративного соціалізму до ринкових засад економічної організації.

Інвестиції (*investment*) — довготермінові капіталовкладення з метою отримання прибутку.

Індекс (*index*, від лат. *indico* — вказую) — кількісний узагальнюючий показник змін певної величини (сукупності величин) у часі чи просторі.

Індекс вартості життя — індекс роздрібних цін спеціального набору товарів і послуг, що становлять бюджет середнього споживача ("споживчий кошик"), його прожитковий мінімум.

Індекс глобалізації — показник, розроблений журналом Foreign Policy та консалтинговою фірмою А.Т. Kearnegy, що характеризує рівень глобалізації окремої країни на основі врахування ступеня її економічної та політичної інтеграції, рівня інтенсифікації грошових потоків особистих контактів за межами країни та розвитку Інтернет-мережі.

Індекс розвитку людського потенціалу (індекс людського розвитку — ІЛР) — інтегрована оцінка рівня цивілізованості країни, що ґрунтується на тривалості життя, рівнях освіти, бідності, безробіття та реального ВВП на душу населення.

Індекс якості життя — комбінований показник, що характеризує рівень освіти, медичного обслуговування, тривалість життя, рівень зайнятості населення, його платоспроможність, доступ до культурних цінностей, участь у політичному житті тощо.

Індикативне планування — спосіб регулювання економічних процесів за допомогою розробки планових показників рекомендаційного, орієнтовного характеру, що конкретизують цілі та пріоритети розвитку національної економіки, і створення державою відповідних фінансових та інших стимулів для їхньої реалізації.

Індикативні методи — методи непрямого, опосередкованого впливу, які мають орієнтовний, рекомендаційний характер.

"Інкубатори" — ядро технополісу зі сприятливими умовами для виникнення дрібних наукомістких фірм.

Інноваційні цикли (*innovation cycle*) — періодичні коливання інноваційної ефективності, пов'язані з фазами науково-технічного та економічного циклів.

Інновація, нововведення (*innovation*) — запровадження у виробництво нового продукту, впровадження нового виробничого методу або застосування нової форми організації бізнесу.

Інститут соціального партнерства (*трипартизм*) — система узгодження загальнодержавних і групових інтересів у соціально-економічній сфері (доходи, зайнятість, умови праці тощо) шляхом переговорів, консультацій і досягнення домовленостей за участю держави, профспілок та союзів підприємців.

Інституціоналізм — інституціонально-соціологічний напрям, згідно з яким економіка розглядається як система, в якій відносини між суб'єктами господарювання складаються під впливом як економічних, так і політичних, соціологічних та соціально-психологічних факторів. Об'єктом вивчення є "інститути" — держава, корпорації, профспілки, а також правові, морально-етичні норми.

Інтенсивний тип економічного зростання (*intensive economic type of growth*) — збільшення обсягу ВВП за рахунок удосконалення факторів виробництва та ефективнішого їх використання.

Інтернет (*Internet*) — глобальна комп'ютерна мережа, що забезпечує доступ до містких спеціалізованих масивів інформації та виконує функцію електронної пошти.

Інтерес (фр. *intérêt*, від *intéresser* — цікавитися, з лат. *interesse* — мати важливе значення) — форма вияву потреби; усвідомлене прагнення людини до задоволення життєвих потреб.

Інфляція — знецінення грошей, спричинене диспропорціями в суспільному виробництві й порушенням законів грошового обігу; виявляється у стихійному зростанні цін на товари і послуги.

Інфляція попиту (*demand-pull inflation*) — функціональний тип інфляції, що характеризується зростанням рівня сукупних ринкових цін внаслідок зростання грошового попиту на товари та послуги сукупного споживача (сукупного покупця) і його (попиту) відповідного відриву від обсягів сукупної пропозиції.

Інфляція пропозиції (витрат) (*cost-push inflation*) — функціональний тип інфляції, що характеризується підвищенням рівня сукупних цін при зниженні обсягів сукупного виробництва (сукупної пропозиції) або зростанням грошових витрат на придбання ресурсів виробництва.

Інформація — за сучасних умов найважливіший фактор суспільного виробництва; система збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах її життєдіяльності, насамперед в економічній.

Інфраструктура ринку — комплекс інститутів, що забезпечують умови безперебійного функціонування ринку.

Іпотека — застава нерухомого майна для одержання кредиту.

Калькуляція (від лат. *calculatio* — підраховування) — розрахунок витрат на виробництво та реалізацію одиниці товару.

Капітал (*capital*) — економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, що в процесі свого руху приносять дохід. Капітал — у широкому розумінні: нагромадження коштів, багаторівневе та багатоаспектне поняття, що визначає самоорганізацію господарського життя, спрямовану на самозростання вартості; у вузькому розумінні: самозростаюча авансована вартість, певні вкладення або активи, які уможливлюють отримання доходу.

Капітал інтелектуальний — нагромаджена у процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, здібностей та взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються з метою отримання доходу. Поділяється на людський та структурний капітал.

Капітал людський (*capital human*) — здатність людини забезпечувати своєю діяльністю дохід за допомогою використання інтелектуальних здібностей, набутої кваліфікації і практичного досвіду тощо.

Капітал соціальний — капітал, втілений у певній якості соціальних зв'язків та відносин, заснованих на довірі як концентрації очікувань та зобов'язань, що спонукають суб'єктів господарювання до ефективних дій стосовно досягнення спільних цілей.

Капіталізація — спрямування частини прибутку на розширення виробництва.

Картель (фр. *cartel*, з італ. *cartello*, від *carta* — папір, документ) — 1) одна з форм монополій; 2) угода щодо цін підприємств (однієї чи кількох країн), що виробляють переважно однорідну продукцію.

Квоти (*quotas*) — встановлене законодавчо або нормативними актами обмеження в міжнародній торгівлі на кількість продукту, яку можна імпортувати чи експортувати.

Квотування — встановлення державою розмірів, частки в загальному виробництві, продажу, збуті, експорті чи імпорті.

Кейнсіанство — одна з провідних теорій, яка обґрунтовує необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової

економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики.

Командна економіка (*command economy*) — економічна система, що функціонує на засадах абсолютизації принципу централізму, тотального одержавлення економіки, недооцінки товарно-грошових відносин і ринкових механізмів.

Комерціалізація (від лат. *commercium* — торгівля) — роздержавлення, як правило, підприємств комунальної власності, надання їм прав юридичної особи й переведення їх на режим самофінансування.

Комерційна діяльність — виробництво товарів та надання послуг з метою отримання доходу.

Компаративістика — галузь економічної науки, що займається порівняльним аналізом економічних систем.

Компенсація (від лат. *compensatio* — зрівноваження) — одна з форм реприватизації, повернення вартості конфіскованого майна грошима або спеціальними ваучерами.

Комунітаризм (від лат. *communisy* — спільний) — нова форма соціального руху, котра відстоює право кожного індивіда на власний стиль і спосіб життя.

Конвергенція (від лат. *convergere* — наближатися) — процес наближення різних економічних систем, їхніх окремих складових та механізмів, основних макроекономічних показників різних країн світу.

Конвертованість валюти — ступінь ліквідності валюти відносно грошових одиниць інших країн.

Конкурентна політика держави — діяльність держави, спрямована на створення і розвиток конкурентного середовища, захист конкуренції, антимонопольне регулювання з метою зростання ефективності суспільного виробництва.

Конкуренція (від лат. *concurrentia* — змагання, суперництво) — економічне суперництво за найвигідніші умови виробництва і реалізації та привласнення найбільших доходів.

Конкуренція недосконала — основна модель сучасного ринку, в якій переплітаються олігополія та монополістична конкуренція і яка ускладнює доступ на ринок; на рівень цін може впливати окрема компанія.

Конкуренція нецінова — завоювання конкурентної переваги товаровиробниками завдяки підвищенню якості та надійності своєї продукції, вдосконаленню методів збуту, наданню послуг, розши-

ренню сфери післяпродажного обслуговування, продовженню терміну гарантії служби виробів, наданню споживачам кредитів на придбання товарів і послуг та інших пільг, використанню реклами.

Конкуренція чиста (досконала) — економічне суперництво, за якого жоден з ринкових суб'єктів не може впливати на загальну ситуацію на ринку або цей вплив є таким незначним, що ним можна знехтувати.

Коносамент (від фр. *connaitre* — знати, розуміти) — розписка транспортного підприємства, що надається відправнику вантажу; засвідчує прийняття вантажу для перевезення і зобов'язання видати його в пункті призначення приймачеві коносаменту.

Консалтинг (*consulting*) — здійснюване на комерційних засадах управлінське консультування.

Консолідація державного боргу — перенесення платежів, строк оплати яких уже настав, на майбутнє.

Консолідований державний бюджет країни — бюджет центрального уряду та бюджети місцевих органів влади.

Консорціум (від лат. *consortium* — спільнота) — тимчасова угода незалежних учасників про спільну реалізацію комерційного проекту.

Конс'юмеризм (*consumerism*) — організований рух громадян і державних органів за розширення прав та вплив покупців на продавців.

Контингентування — встановлення певних норм і обмежень: контингентована емісія, контингентовані товари, податки тощо.

Контрольний пакет акцій (*controlling block*) — відсоток акцій, що дає право власникові здійснювати фактичний контроль за діяльністю акціонерного товариства.

Концепція стійкого розвитку (*proof development concept*) — модель розвитку цивілізації, яка передбачає необхідність забезпечення балансу між вирішенням соціально-економічних проблем і збереженням навколишнього середовища.

Концесія (від лат. *concessio* — поступка, дозвіл, згода) — надання в експлуатацію іноземному інвесторові на певний період об'єктів державної власності.

Кореляція (*correlation*, від лат. *co...* і *relatio* — відношення) — систематичний та зумовлений зв'язок між двома рядами даних (двома видами явищ).

Корисність (*utility*) — задоволення, яке приносить споживання блага.

Корпоратизація — акціонування великих підприємств в умовах перехідної економіки і виведення їх зі сфери прямого державного управління.

Корпоратизм — інституціоналізація інтересів соціальних груп у боротьбі за пріоритети економічного та соціального характеру.

Корпорація (*corporation*) — правова форма фірми, в якій відповідальність власників за борги фірми обмежена сумою, яку вони заплатили при купівлі її акцій. Діє як самостійна одиниця (юридична особа) незалежно від індивідуальних власників фірми.

Корупція — негативне соціальне явище, пов'язане зі зловживанням державною владою, корисливим використанням службовцями офіційних повноважень, авторитету та можливостей з метою отримання особистих вигод, реалізації особистих чи вузькогрупових інтересів.

Котирування (біржове) (*official quotation*) — реєстрація встановленого курсу цінного папера на фондовій біржі.

Кошик споживача — вартість стандартного набору товарів та послуг масового вживання середнього споживача в конкретній країні на певний час.

Кредит (*credit*) — надання позичальникові коштів у грошовій або іншій формах здебільшого під заставу на встановлений строк під визначений відсоток.

Кредитні гроші — знаки вартості, які виникають на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником.

Кредитно-грошова політика — діяльність держави, спрямована на забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою та регулювання грошового обігу відповідно до потреб економіки.

Крива Лоренца (*Lorenz curve*) — графічне зображення фактичного стану в розподілі доходів між окремими частинами населення.

Крос-курс — котирування двох іноземних валют.

Курс акції (*rate equity*) — ринкова ціна акції.

Курс покупця — курс, за яким іноземна валюта купується банком-резидентом за національну валюту.

Курс продавця — курс, за яким іноземна валюта продається банком-резидентом за національну валюту.

Курс “спот” — курс готівкових угод, за якими валюта надходить на рахунок покупця протягом двох робочих днів.

Курс “форвард” — курс строкових угод, за якими валюта надходить на рахунок покупця через визначений в угоді строк.

Куртаж (*brokerage*) — оплата послуг біржових посередників.

Лібералізація — запровадження свободи торгівлі юридичних та фізичних осіб і підпорядкування діяльності товаровиробника умовам ринку (внутрішньоекономічна) та розширення доступу в країну іноземних інвестицій, роздержавлення зовнішньоекономічних зв’язків, усунення протекціоністських обмежень на експорт, забезпечення конвертованості національної валюти (зовнішньоекономічна).

Ліквідність (*liquidity*) — швидкість і простота, з якою благо може бути перетворене на гроші (готівку) без втрати своєї цінності.

Лістинг — допущення цінних паперів до обігу й котирування на фондовій біржі на підставі їхньої економічної експертизи.

Ліцензування — видача державними органами дозволу на право займатися певним видом діяльності.

Лобізм (*lobbyism*) — система впливу на державні органи з метою створення сприятливих умов для функціонування конкретної фірми, галузі та ін.

Лобізм (від англ. *lobby* — кулуари) — вплив на законодавців і чиновників, спрямований на підтримку окремих підприємств, галузей, соціальних груп, верств шляхом особистої зацікавленості посадовців.

Локаут (*lock-out*) — закриття підприємства з метою примусового нав’язування рішення працівникам.

Людина економічна (*home economicus*) — створена класичною теорією абстрактна модель людини, згідно з якою мотивом прийняття людиною економічних рішень є її власна вигода.

Маастрихтська угода (*Maastricht treaty*) — договір про створення конфедеративного об’єднання — Європейського Союзу, підписаний 7 лютого 1992 р. 12 європейськими державами. Чинний з 1 листопада 1993 р.

“Майже гроші” (*near money*) — фінансові активи, найважливіші з яких — нечекові заощаджувальні рахунки, строкові депозити, короткострокові державні цінні папери й ощадні облігації, що не є засобом обміну, але можуть швидко перетворитися на гроші.

Маклер (*broker*) — посередник, що пропонує за плату інформацію, поради та зв’язки, якими він володіє на ринку.

Макроекономіка (*macroeconomics*) — розділ економічної теорії, що вивчає функціонування національного господарства в цілому.

Макроекономічні агрегати — узагальнені статистичні характеристики діяльності макроекономічних суб'єктів.

Маржа (від фр. *marge* — край, межа) — 1) банківський прибуток — різниця між сумою отриманих за кредити і сплачених на депозити процентів; 2) встановлений мінімальний відсоток вартості акції, яку сплачує її покупець у вигляді першого внеску.

Маржиналізм — система економічних концепцій, яка використовує граничні величини для дослідження господарських процесів на рівні мікроекономіки.

Межа бідності (*poverty line*) — нормативно встановлений рівень грошових доходів фізичної особи (сім'ї) за певний період, який забезпечує рівень життя в межах прожиткового мінімуму.

Межа малозабезпеченості — величина сукупного доходу на душу населення, який забезпечує непрацездатному громадянинові споживання товарів та послуг на мінімальному рівні, встановленому законодавством.

Меркантилізм — перша економічна школа, яка вважала джерелом багатства торгівлю, а саме багатство ототожнювала із золотом; розробляла рекомендації щодо розвитку міжнародної торгівлі.

Мертва точка (*break-even point*) — обсяг виробництва, при досягненні якого виробництво стає прибутковим.

Метод економічної теорії — сукупність прийомів, способів і принципів пізнання економічних явищ і процесів та законів розвитку економічних систем.

Митна політика — політика встановлення державою податків на товари, майно, цінності, які перевозяться через кордон країни (митних тарифів), з метою захисту національних інтересів і наповнення державного бюджету країни.

Митний союз (*customs union*) — група держав, територія яких визнана єдиним митним простором.

Мито (*import tariff*) — податок на імпортований товар або послугу.

Міграція населення (*migration*) — переміщення населення між регіонами та країнами.

Міжнародна організація праці, МОП (*International Labour Office*) — спеціалізований заклад ООН, заснований у 1946 р. з метою розвитку співробітництва у вирішенні проблем зайнятості,

поліпшення умов праці, розширення соціального забезпечення та встановлення загальних стандартів рівня життя.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку, МБРР (*International Bank for Reconstruction and Development, IBRD*) — спеціалізований кредитний заклад ООН, заснований у 1944 р. згідно з рішеннями Бреттон-Вудської конференції з метою сприяння та допомоги в реконструкції та розвитку економік країн — членів МБРР шляхом надання кредитів та гарантій. Функціонує з 1945 р. Його членами можуть бути лише країни, що вступили до МВФ.

Міжнародний валютний фонд, МВФ (*International Monetary Fund, IMF*) — спеціалізований заклад ООН, заснований у 1944 р. згідно з рішеннями Бреттон-Вудської конференції. Функціонує з 1946 р. як міжурядова валютно-кредитна організація, діяльність якої спрямована на сприяння розвитку міжнародних економічних відносин. Особливими функціями МВФ є: вироблення правил регулювання валютних курсів і контроль за їхнім виконанням та надання країнам — членам МВФ кредитів для вирівнювання платіжних балансів і підтримки національних валют.

Мікроекономіка — розділ економічної теорії, що вивчає раціональну поведінку мікросуб'єктів за умов різних типів ринкових структур.

Мінімальна заробітна плата (*minimum wage*) — встановлений державою норматив у вигляді грошового еквівалента, що забезпечує задоволення потреб на рівні простого відтворення робочої сили найнижчої кваліфікації за умов суспільно нормальної інтенсивності праці.

Монета — зливок грошового металу певної ваги, форми, проби та номіналу, узаконений державою як засіб обігу.

Монетаризм (*monetarism*) — 1) економічна школа неоліберального напрямку, що доводить доцільність непрямого та обмеженого втручання держави в економіку шляхом регулювання грошового обігу; 2) теорія, яка приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної кон'юнктури, розвитку виробництва і змінах обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП).

Монометалізм — тип грошової системи, в якій роль загального еквівалента закріплюється за одним благородним металом — золотом.

Монополія (*monopoly*) — тип ринкової структури, за якої єдина фірма виробляє (продає) всю кількість певного товару чи послуги на ринку.

Монопольна рента — надприбуток, який виникає внаслідок виняткових ринкових умов.

Монопсонія (*monopsony*) — тип ринкової структури, де діє єдиний покупець.

Моральне зношування основного капіталу (*obsole scence*) — старіння засобів праці під впливом науково-технічного прогресу і відповідно втрата ними вартості.

Натуральне господарство — тип організації господарства, за якого продукти виробляються для задоволення власних потреб (внутрішнього особистого або виробничого споживання).

Науково-технічна політика НТП — політика держави щодо формування умов для розвитку прикладної та фундаментальної науки, раціонального використання науково-технічного потенціалу країни, впровадження результатів НТП у виробництво з метою підвищення його ефективності, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Науково-технічні цикли (*scientific and technical cycle*) — періодичне проходження через схожі фази в динаміці науки й техніки.

Національний дохід (*National income*) — новостворена вартість; загальна сума доходів (заробітної плати, ренти, процента, прибутків) у країні.

Небанківські фінансово-кредитні установи — інституції, що виконують окрему або певний набір банківських операцій — інвестиційні, фінансові й страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди та ін.

"Невидима рука" — вислів, запозичений з роботи А. Сміта "Дослідження про природу та причини багатства народів" (1776), який розкриває механізм саморегулювання ринкової економіки: індивід, що прагне власної вигоди, своїми діями сприяє її досягненню для усього суспільства.

Негативні екстерналії — ситуації, за яких виробництво або споживання будь-якого блага завдають некомпенсованих витрат третім особам.

Неекономічне благо — благо, надане людині природою, кількісно не обмежене (повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.).

Нематеріальне виробництво — сукупність галузей та сфер, що виробляють нематеріальні блага і послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей.

Неокласицизм — провідна течія сучасної економічної думки, представники якої розглядають ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно відновлювати рівновагу.

Неокласичний синтез — узагальнювальна концепція, представники якої виступають за поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів та рух до змішаної економіки; ґрунтується на синтезі неокласичної і кейнсіанської доктрин.

Неоліберальна модель глобалізації — сучасна модель глобалізації, заснована на ідеології ринкового фундаменталізму, що має стихійний характер та спрямована на реалізацію короткострокових інтересів індустріально розвинених країн, що поглиблює диспропорції та нерівномірність розвитку світогосподарської системи, загострюючи глобальні проблеми людства.

Непрямі методи ДРЕ — опосередкований вплив держави на діяльність суб'єктів економіки за допомогою економічних і правових методів.

Неформальні засоби ДРЕ — вплив держави на формування громадської думки, суспільної свідомості, економічного мислення індивідів завдяки використанню засобів масової інформації та ін.

Номінальна заробітна плата (*nominal wage*) — грошове вираження заробітної плати.

Номінальний дохід (*nominal income*) — дохід, обчислений у грошовому вираженні, без урахування купівельної спроможності грошей, рівня цін та інфляції.

Норми обов'язкових резервів — один із важелів державного регулювання діяльності комерційних банків, що зобов'язує останніх утримувати частину своїх активів у вигляді: 1) резервів на спеціальному рахунку центрального банку країни; 2) касової готівки в комерційному банку.

Нормування праці — вид управлінської діяльності на підприємстві (фірмі), що полягає у встановленні необхідних витрат і результатів праці.

Облігація (*obligation*) — цінний папір, що засвідчує передачу грошових засобів у борг на певний строк з правом отримання щорічного фіксованого доходу (процента) та зобов'язання повернення суми боргу у визначений строк.

Облік векселів (*bills discounting*) — операція банку з дострокового викупу векселів у їхніх володарів за дисконтною ціною, приведеною до її теперішнього рівня, залежно від їхнього номіналу, строку погашення й облікової вексельної ставки.

Облікова ставка (*discount rate*) — відсоткова ставка (ціна), за якою центральний банк країни продає кредитні ресурси комерційним банкам.

Оборот капіталу (*capital turnover*) — кругооборот капіталу, що безперервно повторюється і забезпечує повне повернення авансованих грошових коштів.

Оборотний капітал (*current capital*) — капітал, інвестований у предмети праці та інші короткострокові активи підприємства.

Обсяг попиту — кількість товару, яку покупці готові купити за певного рівня цін протягом певного часу.

Обсяг пропозиції — кількість товару, яку виробники готові продати за певного рівня цін протягом певного часу.

Олігополія (*oligopoly*) — тип ринкової структури, за якої кілька великих фірм виробляють (продають) усю чи більшу частину певного товару або послуги на конкретному ринку.

Операції на відкритому (фондовому) ринку — зміна пропозиції позичкового капіталу в країні шляхом купівлі або продажу центральним банком цінних паперів (облігацій, векселів, сертифікатів тощо) юридичних чи фізичних осіб; важель регулювання резервів центрального банку.

Оплата праці — винагорода, яка у грошовій або натуральній формі сплачується роботодавцем найманому працівникові.

Оплата праці акордна — форма відрядної заробітної плати, за якою оплата здійснюється за конкретну роботу, а обсяг і строки роботи визначені в угоді.

Оплата праці відрядна — система заробітної плати, за якою заробіток працівника залежить від кількості виготовленої продукції, відрядних розцінок та норм виробітку. Існує у формах: індивідуальній відрядній, колективній відрядній, відрядно-прогресивній, відрядно-преміальній, акордній.

Оплата праці відрядно-прогресивна — форма відрядної заробітної плати. Складається з двох частин: у межах норм виробітку нараховується за відрядними розцінками, а за продукцію, виготовлену понад встановлені норми, — за прогресивно зростаючими розцінками.

Оплата праці погодинна — система заробітної плати, за якою заробіток працівника визначається за кількістю відпрацьованого часу та встановленою тарифною ставкою або посадовим окладом.

Оплата праці преміальна — форма заробітної праці, що передбачає поєднання погодинної або відрядної оплати праці з преміюванням працівників на підставі розроблених положень, які визначають цілі та механізм преміювання.

Оптимізація (від лат. *optimus* — найкращий) — 1) процес вибору найкращого варіанта з множини можливих, вироблення оптимальних рішень; 2) процес приведення системи до збалансованого (найвигіднішого) стану.

Опціон (від лат. *optio* — вільний вибір) — отримання права на здійснення майбутньої угоди.

Оренда — засноване на договорі строкове платне володіння та користування майном, необхідне орендаторові для здійснення господарської та іншої діяльності.

Орендна плата — регулярна сплата орендодавцю визначеної договором суми за надані в оренду землю або майно.

Основний капітал (*fixed capital*) — капітал, інвестований у засоби праці та інші довготермінові активи підприємства.

Особистий дохід (*personal income*) — грошовий дохід працівника, що складається із заробітної плати, додаткових доходів, включаючи дивіденди, проценти, ренту, премії, трансферти.

Офшорна зона (від англ. *offschore* — у відкритому морі) — територія або держава, де гарантовані низькі податкові ставки, відсутній жорсткий валютний контроль за іноземним капіталом.

Ощадний сертифікат — письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів громадян.

Пай (від тур. *pay* — частина, жереб, доля) — частка участі в підприємствах, вступний внесок у пайове товариство.

Паперові гроші — знаки, символи цінності (вартості), що не мають власної вартості та наділені державною владою примусовим курсом обігу.

Партнерство (*partnership*) — правова форма фірми, якою володіють і управляють дві або більше особи.

Патент (від лат. *patens* — відкритий) — 1) свідоцтво на право займатися торгівлею чи промислом; 2) документ, що засвідчує авторство на винахід і виключне право на його використання протягом певного строку.

Пауперизація (від лат. *pauper* — бідний) — процес зубожіння населення.

Перехідна економіка — період формування нових елементів та їхнього системоутворення, який дає змогу новому зайняти панівне місце в ієрархії підсистем та системи як цілого.

Персональний розподіл доходів — розподіл доходів між окремими фізичними особами, сім'ями (домогосподарствами).

Підприємницькі здібності — особливий, специфічний фактор виробництва, діяльність людини з приводу поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та отримання доходу.

Платіжний баланс (*balance of Payments*) — співвідношення між валютними надходженнями в країну і платежами держави за кордон протягом певного часу; статистичний звіт про результати зовнішньоекономічної діяльності країни за певний період, зазвичай за рік.

Платоспроможність (*solvency*) — здатність виконувати боргові зобов'язання за рахунок майна або активів.

Повна зайнятість (*full employment*) — максимально можливе залучення в суспільне виробництво економічно активного населення; визначається як така за умов природного рівня безробіття.

Податки (*taxes*) — обов'язкові та першочергові платежі державі.

Позитивні екстерналії — ситуації, за яких виробництво або споживання будь-якого блага забезпечує некомпенсовані вигоди третім особам.

Позичковий капітал (*debt sources of financing*) — капітал, що надається підприємцям на визначений строк за визначену плату у формі позичкового відсотка.

Політика "дешевих грошей" — зниження облікової ставки, що стимулює попит на гроші (кредитні ресурси) і пожвавлення господарської активності.

Політика "дорогих грошей" — підвищення облікової ставки, що спричиняє зниження попиту на гроші (кредитні ресурси), стримання економічної діяльності.

Політика прискореної амортизації — нормативно встановлене скорочення строків служби основного капіталу, списання його вартості на ранніх стадіях експлуатації.

"Поріг чутливості" — мінімально необхідний (нижній) рівень різниці між тарифними ставками робітників суміжних розрядів або

посадовими окладами службовців суміжних посад. Величина "порога чутливості" повинна бути не меншою 10—12 %.

Портфельні інвестиції — капіталовкладення без права управлінського контролю за об'єктами інвестування.

Постійні витрати (*fixed cost*) — поточні витрати підприємства, що є незмінними протягом визначеного періоду і в основному не залежать від обсягів його виробничої та збутової діяльності.

Поточний платіжний баланс (баланс поточних операцій) — торговельний баланс (експорт-імпорт товарів) і баланс послуг та некомерційних платежів.

Потреби — об'єктивна необхідність будь-чого задля підтримання життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства; внутрішній збудник активності.

Право власності — сукупність узаконених державою прав і норм економічних взаємовідносин фізичних та юридичних осіб, які складаються між ними з приводу володіння, користування та розпорядження об'єктами власності.

Праксеологія — наука, що вивчає загальні умови і методи ефективної та раціональної діяльності людини.

Праця (*labor*) — доцільна свідома діяльність людини, спрямована на створення необхідних благ з метою задоволення потреб.

Предмети праці — об'єкти, на які спрямована праця людини; матеріальна основа майбутнього продукту.

Преференції (*preference*) — пільговий митний режим, встановлений для товарів окремої країни чи групи країн.

Прибуток (*profit*) — дохід власників фірми (підприємства), визначений як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації) і загальними витратами на виробництво та реалізацію продукції.

Приватизація (від лат. *privatus* — особистий, несуспільний) — процес передачі або продажу об'єктів державної власності одноосібним або асоційованим приватним власникам; наслідком приватизації є зміна форми власності.

Приватна власність (*private property*) — право приватних осіб і фірм набувати, володіти, контролювати, використовувати, продавати і заповідати землю, капітал та інші активи.

Природна монополія (*natural monopoly*) — галузь, у якій економія, зумовлена зростанням масштабів виробництва, настільки значна, що продукт може виробляти одна фірма за нижчих середніх витрат, ніж витрати декількох фірм.

Природний рівень безробіття (*natural rate of unemployment, NAIRY*) — рівень безробіття за умов повної зайнятості; сума рівнів фрикційного і структурного безробіття.

Прогресивний податок (*progressive tax*) — податок, середня ставка якого зростає зі збільшенням доходів.

Продуктивні сили — сукупність засобів виробництва і працівників з їхніми фізичними й розумовими здібностями, а також досягнення науки, технології, інформація, методи організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб.

Продуктивність (*productivity*) — обсяг виробленої продукції в розрахунку на одиницю ресурсів (факторів виробництва) за одиницю часу.

Прожитковий мінімум (*subsistence level*) — вартість набору товарів і послуг, визначеного на основі обґрунтованих нормативів споживання й забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами.

Протекціонізм — політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції.

Процентні платежі (*interest incomes*) — вид доходів власників грошового капіталу.

Прямі інвестиції — капіталовкладення з правом управлінського контролю за об'єктами інвестування.

Прямі методи державного регулювання економіки — методи, за допомогою яких держава безпосередньо втручається в економічні процеси (держконтракт, держзамовлення, надання субсидій, дотацій, встановлення державних стандартів, регламентування діяльності суб'єктів економіки тощо).

Раціональність — спроможність мислити й діяти, керуючись здоровим глуздом, що в економічному плані означає досягнення щонайбільшого результату за допомогою наявних засобів або ж певного результату за допомогою найменшої кількості засобів.

Реальна заробітна плата (*real wages*) — кількість товарів та послуг, яку можна придбати в певний момент за суму, що становить номінальну заробітну плату.

Резерви (*reserves*) — частина залучених банком цінностей (депозитів), яка не надається в позику.

Резидент (від лат. *residens* — той, хто залишається на місці) — економічний суб'єкт з постійним місцем перебування в певній країні.

Рекламація (*complate claim*, від лат. *reclamatio* — заперечення) — оформлений відповідним чином документ, у якому визначається претензія однієї зі сторін договору з приводу неналежного виконання іншою стороною взятих на себе зобов'язань.

Рекрутмент — послуги з підбору та оцінки ділових якостей керівних кадрів.

Ремаркетинг (*remarketing*) — практика продажу речей, що були в користуванні.

Репатріація (від лат. *repatriatio* — повернення на батьківщину) — повернення в країну походження громадян, що раніше виїхали з неї.

Репатріація капіталу — повернення капіталу в країну, з якої він раніше був вивезений.

Реприватизація (від лат. *re...* і *privatus* — особистий, приватний) — поновлення в правах власності осіб, незаконно позбавлених майна в результаті конфіскаційної націоналізації.

Реституція (від лат. *restotutio* — відновлення) — одна з форм реприватизації, повернення власності попереднім власникам у натуральному вигляді.

Рестрикція (від лат. *restrictio* — обмеження) — 1) обмеження обсягів рефінансування комерційних банків центральним банком; 2) обмеження обсягів виробництва, продажу та експорту товарів з метою штучного підвищення цін й отримання надприбутків; 3) скорочення сукупного попиту внаслідок зменшення обсягів державних витрат.

Реструктуризація боргу — зміна строків виплати процентів за позики та (або) погашення суми боргу чи часткове його списання при погіршенні платоспроможності або у випадку загрози банкрутства боржника.

Рефінансування державного боргу — використання коштів від продажу державою нових облігацій для виплат за борговими зобов'язаннями, строк погашення яких уже настав.

Рецесія (спад) (*recession*) — зниження рівня ділової активності країни, що характеризуються, як правило, зменшенням реального ВВП протягом принаймні шести місяців.

Ригідна економіка (від лат. *rigidus* — твердий, заціплений) — заклякла, заскорузла, негнучка економіка, для якої характерні: відсталість технологічної структури цивільного сектору, надзвичайно затратна структура соціальних гарантій, надвисокі затрати на виробництво товарів та послуг, вплив ендогенних (внутрішніх) чин-

ників на рівень прибутковості та збитковості значно слабший, ніж вплив екзогенних (інфляція, обмінний курс, бартеризація) обмінних процесів.

Ризик (*risk*) — невизначеність, що може вплинути на діяльність суб'єкта господарювання або на здійснення певної економічної операції.

Ринкова система (*market system*) — сукупність ринків та зв'язків між ними; ціновий механізм розподілу обмежених економічних ресурсів, узгодження інтересів та координування рішень економічних суб'єктів.

Ринковий механізм — спосіб (форма) організації і функціонування відносин між суб'єктами господарювання, що базується на принципах економічної свободи, вільної взаємодії попиту і пропозиції, вільного ціноутворення, конкуренції.

Ринок (*market*) — будь-яка інституція або механізм, що забезпечує зв'язок покупців і продавців певного товару або послуги.

Ринок праці (*labor market*) — сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу товару робоча сила; система економічних механізмів, суспільних норм та інститутів, які регулюють рух робочої сили та її використання.

Рівень безробіття (*unemployment rate*) — процентне відношення кількості офіційно зареєстрованих безробітних до чисельності економічно активного населення.

Рівень життя (*level of living*) — рівень добробуту населення, споживання товарів та послуг; сукупність показників, що характеризують міру задоволення життєвих потреб населення.

Рідкість (*scarcity*) — недостатність ресурсів порівняно з існуючою в них потребою.

Рієлтер (*realter*) — посередник на ринку нерухомості.

Робоча сила — сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує в процесі праці; здатність людини до праці.

Роздержавлення — процес обмеження державного втручання в економіку, переведення державних підприємств на комерційні засади господарювання, створення умов для зростання кількості суб'єктів господарювання.

Самозайнятість — діяльність з метою отримання доходу, що здійснюється поза наймом.

Санація (від лат. *sanatio* — оздоровлення, лікування) — система заходів, спрямованих на попередження банкрутства.

Секвестр (від лат. *seqvestro* — відділяю) — пропорційне скорочення запланованих витрат за всіма статтями (крім захищених) державного бюджету в процесі його виконання.

Синдикат (від грец. *syndikos* — захисник) — одна з форм монополій; об'єднання самостійних підприємств з метою регулювання ринку певного товару, підтримання високого рівня цін і одержання надприбутку.

Синергічна модель глобалізації — нова модель глобалізації, заснована на рівновазі ринкових та позаринкових результатів світогосподарського розвитку, гуманізації, врахуванні загальнолюдських цінностей, діалогу цивілізацій, балансу інтересів та рівності можливостей для всіх країн, демократизації діяльності міжнародних організацій та формуванні ефективного механізму координацій дій національних держав з метою зростання добробуту та якості життя населення всіх країн.

Система бальних оцінок — система визначення рівня посадових окладів на основі кількісної (бальної) оцінки найсуттєвіших характеристик працівника та роботи, яку він виконує.

Система національних рахунків — система взаємопов'язаних показників та класифікацій, що використовуються для опису та аналізу функціонування національної економіки. Побудована у вигляді рахунків та балансових таблиць.

Сімейний дохід (*family income*) — сума доходів свідомо організованої на основі родинних зв'язків та спільності побуту невеликої групи людей, життєдіяльність яких спрямована на реалізацію соціальних, економічних та духовних потреб окремих індивідів, самої сім'ї та суспільства в цілому.

Собівартість (*cost of sales*) — сумарні, виражені в грошовій формі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Соціалізація економіки — одна з визначальних тенденцій соціально-економічного розвитку, що виявляється через процеси соціальної переорієнтації економіки, гуманізації та гуманітаризації праці, пом'якшення соціальної диференціації, переміщення акцентів з інтересів держави на інтереси індивіда.

Соціалізм (*socialism*) — доктрина організації егалітарного суспільства, в якому відсутня класова експлуатація і панують суспільні інтереси; суспільний устрій або система, засновані на принципах, які відповідають зазначеним цілям.

Соціальна захищеність — тип і рівень обов'язків суспільства відносно людини й будь-якої соціальної групи; ступінь реальності їхніх прав і свобод.

Соціальна інфраструктура — система галузей народного господарства, діяльність яких спрямована на задоволення соціально-культурних та духовних потреб людини.

Соціальна політика — діяльність держави, спрямована на створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства.

Соціальна справедливість — соціально-психологічне сприйняття принципів і форм організації суспільства як таких, що відповідають інтересам людей і соціальних груп.

Соціальна сфера — підсистема національної економіки, тобто явища, процеси, види діяльності та об'єкти, пов'язані із забезпеченням життєдіяльності суспільства й людини, задоволенням їхніх потреб та реалізацією інтересів.

Соціальний мінімум (*бюджет мінімального достатку*) — вартість товарів і послуг, які суспільство визнає необхідними для збереження прийнятного рівня життя.

Спекуляція (*speculation*) — купівля і перепродаж товарів або цінних паперів з метою отримання прибутку за рахунок зміни їхньої ціни.

Споживання — використання благ з метою задоволення виробничих та особистих потреб.

Споживчий кошик — вартість основних матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для нормальних умов існування людини певної країни в конкретний історичний період часу.

Споживчі блага (*consumer goods*) — товари і послуги, які безпосередньо задовольняють потреби людини.

Стагфляція (*stagflation*) — інфляція, що супроводжується стагнацією виробництва й зростанням безробіття.

Стандартна зайнятість (*standardized employment*) — робота за стандартним навантаженням у виробничому приміщенні одного роботодавця.

Статистична дискримінація (*discrimination statistical*) — оцінка індивіда на основі статистичних даних, отриманих для кваліфікаційної групи, до якої цей індивід може бути віднесений.

Страйк (*strike*) — узгоджене тимчасове припинення роботи найманими працівниками з метою досягнення висунутих вимог професійного або економічного характеру.

Структурне безробіття (*structural unemployment*) — незайнятість економічно активного населення, спричинена змінами попиту на окремі професії в процесі структурних зрушень в економіці й територіальних диспропорцій у попиті та пропозиції робочої сили.

Структурні цикли (*structural cycle*) — періодичні хвилеподібні зміни структури економіки, що відбуваються через схожі фази макроструктурної динаміки.

Суспільна власність — спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти спільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу — праця.

Суспільні блага — товари і послуги, призначені для задоволення колективних потреб, які неможливо визначити в грошовій формі (отже, їх не може забезпечити ринок), але які не можна вилучити зі споживання.

Тарифна система — встановлена державою сукупність нормативів, за допомогою яких здійснюється організація зарплати: тарифні ставки й надбавки до них, тарифні сітки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні довідники.

Тарифна сітка — форма організації оплати праці на основі поєднання тарифних розрядів (залежно від складності роботи) з відповідними тарифними коефіцієнтами.

Тезаврація (*hoarding*, від лат. *thesaurus* — заморожування) — збереження суб'єктом господарювання цінностей або боргових зобов'язань, які вилучені з економічного та грошового обігу і не приносять доходу.

Тендер (*tender*, від англ. *tend* — обслуговувати) — пропозиція і система організації торгів на конкурсній основі.

Теорія "економіки пропозиції" — неоліберальна економічна теорія, яка, на відміну від кейнсіанства, відстоює необхідність стимулювання пропозиції і зростання ефективності виробництва на основі зниження витрат, скорочення прибуткових податків, стимулювання інноваційного підприємництва, скорочення соціальних витрат тощо.

Теорія раціональних очікувань — неокласична теорія, яка стверджує, що заходи держави стосовно стабілізації економіки є неефективними, оскільки суб'єкти господарювання, усвідомлюючи всю інформацію про об'єкти, які представляють для них грошовий інтерес, та розуміючи можливі наслідки економічної політики держави, приймають оптимальні рішення.

Технопарк — акціонерна компанія, яка займається патентуванням, рекламою, лізингом, маркетинговими дослідженнями, надає консультації, здає в оренду приміщення для дослідницького виробництва тощо.

Технополіс — якісно нова територіальна форма інтеграції науки і виробництва, що забезпечує високі темпи науково-технічного розвитку території за рахунок реалізації потенціалу регіону.

Тимчасова зайнятість (*opportunity employment*) — робота з визначеним у трудовому договорі (контракті) терміном її закінчення.

Тіньова заробітна плата — заробіток найманого працівника, який перебуває за межами офіційного (державного) обліку й контролю.

Товар — економічне благо, що має суспільну споживну вартість та обмінюється на ринку.

Товариство з обмеженою відповідальністю — товариство з чітко визначеними частками капіталу в статутному фонді кожного із засновників, що несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства лише в межах своїх вкладів.

Товарне виробництво — форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для власного споживання їхніми виробниками, а спеціально для обміну, для продажу на ринку.

Торгова марка (*trademark*) — один з елементів позначення товару, об'єкт комерційної власності.

Торговельний баланс (*trade balance*) — різниця між вартістю експорту й імпорту країни; чистий експорт.

Традиційна (натуральна) економіка (*traditional economy*) — економічна система, в якій традиції та звичаї визначають реальне використання обмежених ресурсів.

Транзитологія — теорія економічної трансформації.

Трансакція (від лат. *transactoio* — завершення) — передача прав власності.

Трансфертні платежі (*transfer payments*) — прямі виплати, що здійснюються державою приватним особам або фірмам і не пов'язані з виробництвом товарів або послуг (субсидії, допомоги по безробіттю, стипендії, пенсії тощо).

Трансформаційна економіка (від лат. *transcendens* — той, що виходить за межі) — особливий стан еволюційного процесу суспільного розвитку в період зміни його соціально-економічних форм.

Траст — система довірчого управління власністю.

Тратта, переказний вексель (*draft*) — письмове доручення кредитора позичальникові про сплату певної суми пред'явнику тратти або іншій особі.

Тренд, тенденція (*trend*) — довготривала тенденція розвитку в певному напрямі економічного явища незалежно від короткострокових випадкових коливань.

Тренінг (*training*) — послуги з підвищення кваліфікації управлінського персоналу, що передбачають використання активних методів навчання.

Трест (англ. *trust*, букв. — довіра) — одна з форм монополій, за якої всі об'єднані підприємства втрачають свою комерційну й виробничу самостійність і підпорядковуються єдиному управлінню.

Трипартизм — див. *Інститут соціального партнерства*.

Трудовий контракт (*employment contracts*) — згода працівника виконувати покладені на нього роботодавцем завдання в обмін на поточні та майбутні виплати.

Унітарне підприємство — комерційна організація, що не є власником використовуваного нею майна.

Управлінські цикли (*administrative cycle*) — періодична зміна систем управління економікою, що проходить через певні фази.

Утилітаризм (*utilitarianism*) — доктрина, згідно з якою держава повинна прагнути до максимізації сукупної корисності з погляду кожного члена суспільства.

Фактична зайнятість (*actual employment*) — зафіксований на конкретний час результат розподілу ресурсів праці.

Фактичні потреби — потреби, які фактично задовольняються наявними товарами та послугами.

Фактори виробництва (ресурси) — всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Факторні доходи (*factor incomes*) — винагорода, що її отримують власники факторів виробництва від участі в поточному виробництві товарів та послуг.

Фрикційне безробіття (*frictional unemployment*) — незайнятість економічно активного населення, зумовлена комплексом факторів, пов'язаних із динамічністю процесів на ринку праці та недосконалістю інформаційних потоків.

Фритредерство — політика вільної торгівлі стосовно лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення вільного доступу на національний ринок товарів, капіталів, робочої сили тощо.

Фізичне зношування основного капіталу — втрата засобами праці фізичних властивостей і вартості внаслідок їхньої експлуатації та природного впливу.

Фізичний капітал — засоби виробництва, що беруть участь у виробництві товарів і послуг.

Фізіологічний мінімум (*physiological minimum*) — вартісна величина сукупного доходу на душу населення, що забезпечує такий рівень задоволення потреб у харчуванні, нижче якого існування людини неприпустиме.

Фіктивний капітал — цінні папери, що приносять дохід.

Фіскальна політика — діяльність держави щодо формування та регулювання державного бюджету (бюджетно-податкова політика), а також мобілізації коштів у державну казну з інших джерел.

Франчайзинг (від англ. *franchise* — пільга, привілей) — надання невеликій фірмі, яка є самостійною юридичною особою, великою фірмою (франчайзером) права діяти під своєю торговельною маркою.

Функціональний розподіл доходів (*functional distribution of incomes*) — спосіб розподілу національного доходу між споживачами залежно від виконання ними певних функцій в економіці.

Холдинг (*holding company*) — компанія, що ставить за мету отримання і збереження участі в капіталі підприємств з метою контролю або спрямування їхньої діяльності.

Цивілізація — історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливим способом організації виробництва і відповідною духовною культурою.

Циклічне безробіття (*cyclical unemployment*) — незайнятість економічно активного населення, зумовлена спадами ділової активності в умовах циклічних коливань; виникає в результаті зниження сукупного попиту на працю внаслідок зменшення сукупного попиту на продукцію та негнучкості заробітної плати в бік її зниження.

Ціна (*price*) — ринкова вартість товару, виражена в грошах; кількість грошей, що сплачуються за одиницю товару.

Ціна землі — капіталізована рента, тобто грошовий капітал, що забезпечує його власникові відповідний дохід, але не у формі ренти, а величиною, еквівалентною відсотку на вкладення в банк.

Ціна шансу (від фр. *chance* — імовірність успіху) — 1) витрати, пов'язані з вибором інвестицій з меншим доходом та більшим ризиком зі сподіванням на високий прибуток; 2) найвищий дохід за альтернативним видом інвестицій.

Цінні папери — документи, що виражають майнові (боргові) зобов'язання.

Цінова дискримінація — встановлення різних цін на один і той самий товар, виготовлений за однакових витрат різним групам покупців.

Часовий лаг — показник відриву в часі (відставання чи випередження) певних явищ або процесів.

Часткова зайнятість (*part-time employment*) — регулярна зайнятість за наймом при скороченій тривалості роботи.

Чек — письмове розпорядження власника поточного рахунка в банку про виплату готівки або перерахування з рахунка на інший рахунок певної суми грошей.

"Чорна п'ятниця" (Black Friday) — день банківської або біржової кризи. Походження вислову пов'язане з виникненням перших біржових криз по п'ятницях: 11 травня 1866 р. в Англії та 24 вересня 1869 р. у США.

ПІСЛЯМОВА

Аналіз тенденцій розвитку економічних процесів дає підстави стверджувати, що господарське життя людства постійно змінюється і ускладнюється. Відображаючи соціально-економічні зміни в суспільстві, постійно змінюється і економічна теорія. Усвідомлення динамічності й нерозривності цього зв'язку допоможе сучасній людині краще зрозуміти сутність фундаментальних перетворень та зрушень, притаманних розвиткові транзитивної економіки.

З огляду на те, що *економічна теорія* еволюціонує у напрямі розширення та ускладнення своєї тематичної проблематики, залучає до переліку наукових досліджень нові пласти суспільних відносин з урахуванням багатовимірності їхніх причинних взаємодій, що головним об'єктом її аналізу є людина як центр соціально-економічної системи, як вихідний пункт, міра та самоціль усіх процесів, що в ній відбуваються, становлення економічних засад нової цивілізації, зорієнтованої на всебічний розвиток людини, кардинально змінюються дослідницькі пріоритети. Серед них найважливішими є такі.

1. Науковий аналіз фундаментальної категорії сучасної економічної науки — "людське багатство". Накопичення, вдосконалення та всебічний розвиток саме цього виду багатства набуває найбільшої вартості в контексті джерел економічного зростання.

2. Відмова від технологічного та економічного детермінізму, послаблення детермінізму соціального на засадах переходу від епохи домінування соціального над природою та особистістю до епохи, коли соціальне стає лише засобом для найповнішої реалізації людиною всіх своїх здібностей, розширення сфери її соціально-економічної свободи та розвитку відносин вільного індивідуалізму.

3. Зміна парадигмальних уявлень про критерії соціально-економічного прогресу і ціннісні орієнтації економічного зрос-

тання, визнання соціальної значущості та економічної вигідності інвестицій у людський капітал.

4. Формування системи нетрадиційних поглядів на взаємодію локального і глобального, нового розуміння процесів міжнародного співробітництва на засадах синергії партнерства, безпосереднього залучення індивіда у світовий простір єдиної цивілізаційної системи, де домінуватимуть загальнолюдські цінності.

Ускладнення процесів взаємодії економіки з іншими сферами людської життєдіяльності та необхідність урахування соціальних, духовних і екологічних чинників економічного розвитку переконує в обмеженості методологічних допущень стандартного економічного аналізу, зорієнтованого на атомізм, індивідуалізм і раціоналізм, на рівноважний підхід, ігнорування інформаційного, інституціонального та еволюційного аспектів.

Із розвитком альтернативних течій економічної думки відбуваються такі важливі трансформаційні процеси.

1. *Переосмислюється ідея раціонального економічного суб'єкта* на основі того, що економічна поведінка індивіда є лише частково раціональною і значною мірою ригідною (негнучкою). Згідно з концепцією "обмеженої раціональності" невизначеність відбору необхідної інформації, складність вибору між однопорядковими благами та технічна неможливість свідомої калькуляції корисностей призводять до того, що економічні суб'єкти приймають раціональні рішення за умов обмежених обсягів інформації.

2. *Досліджуються рушійні сили і внутрішні закономірності обмеженої раціональності та ірраціональної економічної поведінки економічного суб'єкта* як складної системи не завжди очевидних типів раціональності. Така система зумовлюється фундаментальною невідповідністю ряду важливих припущень традиційного економічного аналізу реальної дійсності та неоднозначністю сфери визначення самої обмеженої раціональності.

3. *Критикуються принципи методологічного індивідуалізму та ведеться пошук механізмів трансформації індивідуальної оптимізації у систему* на основі визнання колективної раціональності. Йдеться про переосмислення взаємозв'язку економічного суб'єкта й економічної системи на основі усвідомлення того, що оптимальність соціально-економічних систем не-

можливо забезпечити, виходячи з максимізуючої поведінки незалежних економічних суб'єктів, що раціонально діють у конкурентному середовищі.

Розвиток наукового пізнання у напрямі гетерогенності та міждисциплінарності збагачує дослідницький простір і активізує методологію економічної науки. Універсальним методом економічного дослідження стає діалектика багатоманітності, багатогранності та мінливості, а відтак визнання нелінійності та багатоваріантності суспільного прогресу, циклічності та ймовірності виникнення певних віртуальних шляхів розвитку економічної системи і відбору з них множини придатних до реалізації траєкторій з різним рівнем потенційних можливостей розвитку, в тому числі регресивних і таких, що заводять економіку в глухий кут.

Сучасному розвиткові економічної теорії притаманні такі особливості: активне освоєння принципово нових методів дослідження на основі використання надбань природничих і соціальних наук; відмова від загальнообов'язкових критеріїв істинності та від теорій, що претендують на універсальність; плюралізм знань на основі визнання гетерогенності методологічних підходів, які різними способами репрезентують економічну дійсність; різновекторність наукової творчості, структури й методів знання, що допускає множинність та еклектику теоретичних концепцій і наукових ідей.

Еволюцію методологічних основ економічного аналізу можна схематично зобразити таким чином.

Монізм (від грец. *movos — один, єдиний*)		**Дуалізм** (від лат. *dualis — двоїстий*)		**Плюралізм** (від лат. *pluralis — множинний*)
Спосіб побудови теорій у формі логічно послідовного розвитку вихідного положення	→	Визнання рівноправності двох протилежних основ, вихідних положень та форм знання	→	Визнання існування незалежних вихідних положень самостійних та рівнозначних сутностей, що не зводяться до єдиної основи

Плюралізм і антропоцентризм сучасного економічного знання за умов співіснування та взаємодії домінуючих наукових теорій (mainstream) з численними альтернативними напрямами зумовлюють:

— диференціацію наукових підходів на основі визнання суперечливості та багатоваріантності економічних досліджень, а відтак розвиток економічних ідей у різних напрямах, у тому числі й таких, що взаємно виключають один одного;

— взаємовплив і толерантне змагання ідей та пізнавальних підходів, що розширює можливості бачення взаємодоповнюючих істин у суперечливих міркуваннях.

Одним із вагомих сучасних напрямів наукових досліджень є еволюційний підхід, заснований на ідеях нелінійності та самоорганізації складних економічних систем (синергетиці).

Еволюційна економіка:

— *розширює традиційну проблематику та понятійний апарат економічної науки* на основі синтезу різних підходів до аналізу змін у складних системах (теорії біологічної еволюції, теорії ігор, математичного моделювання, синергетики тощо);

— *розглядає економіку як відкриту систему, що еволюціонує*, побудована на нелінійних взаємозв'язках і здатна розвиватися залежно від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів;

— *визначає час як найважливіший параметр функціонування складної системи*, аналізуючи соціально-економічні зміни як недетерміновані та незворотні, лінійні у минулому і розгалужені у майбутньому;

— *аналізує механізм еволюції на основі дарвіністського принципу селекції* (спадкоємності, мінливості, природного відбору "організацій" та "інституцій"), приділяючи особливу увагу науково-технічному прогресу, інноваціям, конкуренції, інформації тощо;

— *пояснює стійкість економічних систем залежно від співвідношення міри однорідності та гетерогенності інституціональних одиниць*, зважаючи на те, що надмірна внутрішня диференціація спричиняє наростання ентропії та хаосу і є так само небезпечною, як і повна однорідність, яка гальмує економічний розвиток;

— *прагне подолати розрив між методологічним індивідуалізмом* (ігнорування оберненого зв'язку між індивідом та соціальним оточенням) *і холізмом* (заперечення творчих здібно-

стей індивіда у процесі аналізу соціальної цілісності), розглядаючи результати індивідуального вибору і системної взаємодії як рівнозначні та взаємопов'язані.

У сучасних економічних дослідженнях дедалі поширенішою стає нова перспективна методологія економічного аналізу, заснована на синергетичному підході. Синергетика змінює універсальні підходи до світосприйняття і відкриває широкі можливості багатоаспектного висвітлення економічних процесів та явищ на основі:

— поєднання системно-функціонального і ймовірнісного підходів, визнання спонтанності та визначальності випадкового чинника у самоорганізації соціально-економічної системи;

— заперечення монодетермінізму та однозначної запрограмованості розвитку першопричинами при обґрунтуванні раціональних шляхів еволюції.

Синергетичний підхід у економічних дослідженнях:

— акцентує увагу на процесах нестійкої рівноваги та нестабільності економічних систем, зумовлених впливом спонтанних змін ендогенних чинників саморозвитку;

— визнає складність і нелінійність соціально-економічної еволюції, з огляду на те, що характер взаємозв'язку внутрішніх елементів складних систем може різко змінюватись після досягнення одним або кількома з них певних критичних значень;

— припускає можливість впливу спонтанних змін в економічній системі на переродження рівноважних сил та виникнення кризових ситуацій (точок біфуркації), коли гостро постає проблема вибору, а подальша еволюція є невизначеною, стохастичною, недетермінованою;

— аналізує множинність, різноспрямованість та різну якість внутрішніх і зовнішніх факторів, кожен з яких може істотно вплинути на динаміку соціально-економічного розвитку;

— виходить з того, що один і той самий ефект в економічній системі може бути досягнутий під впливом різних (інколи взаємовиключних) імпульсів. Водночас одні й ті самі соціально-економічні чинники можуть породжувати різні, інколи діаметрально протилежні, результати.

Розробка теоретичної моделі економіки XXI століття нерозривно пов'язана з концептуальним усвідомленням складних і

динамічних трансформаційних процесів, породжених глобальністю проблем та завдань, що виникають у ході соціально-економічних перетворень.

Звернення сучасної економічної науки до "трансформаційної" проблематики потребує усвідомлення соціально-економічних перетворень як багатовимірних та багаторівневих процесів, пов'язаних з вирішенням завдань як системного, так і загальноцивілізаційного переходу.

Об'єкти аналізу сучасних економічних досліджень такі:

— *транзитивні перетворення та процеси*, пов'язані з переходом від командно-адміністративної до соціально орієнтованої ринкової економіки як наперед визначеного та бажаного стану соціально-економічного розвитку;

— *трансформаційні процеси і явища* як відкриті зміни, для яких можливим є лише загальний напрям перетворень за відсутності наперед визначеного кінцевого етапу.

Теорії трансформаційних перетворень економічних систем як невід'ємній складовій загальної економічної теорії притаманна цілісність якісних особливостей, пов'язаних з висвітленням складного процесу еволюційних змін економічного життя. Ідеться насамперед про еволюцію, що супроводжується порушеннями рівноваги і поступовості, невизначеністю, незавершеністю, наявністю особливих перехідних форм та специфічних елементів перехідних структур, протиріч та альтернатив розвитку тощо. При цьому сам стан трансформації як нелінійний і суперечливий процес, що постійно змінює свої форми і механізми реалізації, характеризується варіантністю як об'єктивною характеристикою суспільної форми руху.

Нові концептуальні й аксіологічні принципи пізнання трансформаційних та транзитивних перетворень економічних систем у масштабах глобального розвитку світової економіки урізноманітнюють і забезпечують гнучкість теоретичного освоєння економічної реальності, мають суттєве значення для формування світоглядних орієнтирів, спрямованих на подолання віджилих стереотипів економічного мислення, дають можливість розробляти й опрацьовувати нові наукові підходи і висновки у проблемних галузях економічної науки і практики.

Навчальне видання

БАЗИЛЕВИЧ Віктор Дмитрович,
ПОПОВ Віктор Миколайович,
БАЗИЛЕВИЧ Катерина Степанівна,
ГРАЖЕВСЬКА Надія Іванівна

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПОЛІТЕКОНОМІЯ

Підручник

Підп. до друку 12.09.2006. Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Папір офс. Друк офс.
Гарнітура Schoolbook. Ум. друк. арк. 41,85. Обл.-вид. арк. 40,0. Зам. №6-536.

Видавництво "Знання-Прес".
01042, м. Київ-42, б-р Дружби Народів, 19.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 91 від 16.06.2000.
Тел.: (044) 234-80-43, 234-23-36.
E-mail: sales@znannia-press.com.ua http://www.znannia-press.com.ua
Віддруковано на ВАТ „Білоцерківська книжкова фабрика",
09117, м. Біла Церква, вул. Леся Курбаса, 4.

За редакцією
В. БАЗИЛЕВИЧА

Економічна теорія

ПОЛІТ-ЕКОНО-МІЯ

Передплатний індекс 10657

ISBN 966-311-049-X
9789663110493

Знання-Прес